



Structuration du tourisme malgache et retombées socio-économiques : analyses et perspectives : le cas de la descente de la Tsiribihina

Tsanta Ny Aina Ranaivosoa Rabemananjara

► To cite this version:

Tsanta Ny Aina Ranaivosoa Rabemananjara. Structuration du tourisme malgache et retombées socio-économiques : analyses et perspectives : le cas de la descente de la Tsiribihina. Economies et finances. Université de Grenoble, 2013. Français. NNT : 2013GRENE018 . tel-01124136

HAL Id: tel-01124136

<https://theses.hal.science/tel-01124136>

Submitted on 6 Mar 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITÉ DE GRENOBLE

THÈSE

Pour obtenir le grade de

**DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE
GRENOBLE**

Spécialité : Sciences économiques

Arrêté ministériel : 7 août 2006

Présentée par

**Tsanta Ny Aina
RANAIVOSOA-RABEMANANJARA**

Thèse dirigée par **Liliane PERRIN-BENSAHEL** et
Jean-Pierre MOUNET

préparée au sein du **Laboratoire PACTE**
dans l'**École Doctorale « Sciences Economiques »**

**STRUCTURATION DU TOURISME MALGACHE ET RETOMBÉES
SOCIO-ECONOMIQUES - ANALYSES ET PERSPECTIVES.
LE CAS DE LA DESCENTE DE LA TSIRIBIHINA**

Thèse soutenue publiquement le : **06 Septembre 2013**

devant le jury composé de :

Monsieur, Olivier BESSY, Professeur de géographie, laboratoire SET,
UMR 5603 CNRS, Université de Pau, Rapporteur.

Monsieur, Xavier RICHET, Professeur d'économie, Université de la
Sorbonne nouvelle, Paris, Rapporteur.

Monsieur, Ahmed SILEM, Professeur, Université Jean Moulin Lyon 3,
Président.

Madame, Liliane PERRIN-BENSAHEL, Dr Habilitée en économie,
laboratoire PACTE, UPMF, co-Directrice de thèse.

Monsieur, Jean-Pierre MOUNET, Maître de conférences HDR en STAPS,
laboratoire PACTE, UJF, co-Directeur de thèse.



D'où vient donc la sagesse? Où est la demeure de l'intelligence?...
... la crainte du Seigneur, c'est la sagesse; S'éloigner du mal, c'est l'intelligence
Job 28 : 20,28

REMERCIEMENTS

C'est avec émotion et sincérité que j'adresse ici mes remerciements à tous ceux qui m'ont aidé à réaliser cette thèse. Ces remerciements s'adressent particulièrement à :

Madame Liliane Bensahel, à qui je me suis adressé en premier lorsque j'ai décidé de faire une thèse, et qui a accepté depuis le début de diriger mes recherches,

Monsieur Jean-Pierre Mounet, qui a accepté de co-diriger cette thèse et par ses étonnantes connaissances de Madagascar a pu m'orienter vers les meilleures pistes à explorer.

Merci pour votre gentillesse, votre disponibilité et votre confiance qui m'ont donné envie de progresser et aller de l'avant dans mes recherches,

Monsieur Xavier Richet et Monsieur Olivier Bessy pour l'intérêt qu'ils ont porté à cette thèse en acceptant de la rapporter,

Monsieur Ahmed Silem pour l'honneur qu'il m'a fait en acceptant de présider le jury de cette thèse,

Monsieur Toky Rasoanindrainy, qui n'a pas ménagé ses efforts pour m'aider dans les recherches de données, surtout quand je n'étais pas au pays,

L'Université de Grenoble d'avoir accepté mon intégration dans ses laboratoires : PEPSE, CREPPEM, PACTE.

Toutes les personnes qui ont accepté d'être interrogées pour leur disponibilité et leur gentillesse,

Toute ma famille et mes proches amis, pour leur soutien et encouragement.

Enfin à mes parents, qui en se trouvant le plus souvent à plus de 10000 km ne se sont pas lassés de me demander où j'en suis avec ma thèse. Merci pour vos prières et encouragements.

SOMMAIRE

Introduction	5
 Chapitre 1 : Cadre général et présentation du terrain d'étude.....	13
Section 1 : Vue générale sur Madagascar.....	13
Section 2 : Le tourisme à Madagascar.....	19
Section 3 : La descente de la Tsiribihina.....	54
Conclusion du premier chapitre.....	76
 Chapitre 2 : Acteurs, Ressources, Territoire : pertinence dans la réflexion économique du tourisme.....	77
Section 1 : Pourquoi une analyse en termes de jeux d'acteurs ?.....	81
Section 2 : Acteurs, ressources, territoire : pertinence dans l'analyse du tourisme.....	88
Section 3 : De l'interdépendance stratégique des acteurs à l'émergence du territoire.....	104
Conclusion du deuxième chapitre.....	117
 Chapitre 3 : La structuration de l'offre touristique sur la Tsiribihina.....	119
Section 1 : Problématique, méthodologie et hypothèses de recherches.....	119
Section 2 : Les principaux résultats.....	126
Conclusion du troisième chapitre.....	191
 Chapitre 4 : Analyses des résultats obtenus et discussions.....	193
Conclusion du quatrième chapitre.....	227
Conclusion générale.....	229
Annexes.....	238
Bibliographie.....	265
Listes des index.....	283

INTRODUCTION

En considérant un territoire comme un système complexe (Moine, 2007) où les jeux d'acteur jouent un rôle important tant dans son émergence que pour son maintien, ce travail a pour ambition de comprendre l'organisation des acteurs du tourisme à Madagascar face un « problème » commun : celui de l'utilisation du fleuve Tsiribihina à des fins touristiques.

Ce qui nous intéresse dans cette étude, c'est de comprendre, comment ce secteur est géré sur le plan national, comment les acteurs, de l'échelle nationale à l'échelle locale, se mobilisent afin de tirer profit des soit disant « fort potentiels touristiques » dont le pays dispose.

Nous allons nous focaliser sur les jeux d'acteurs qui transforment ces « atouts » en de véritable « ressources » pour faire émerger un territoire touristique. Dans notre recherche, nous avons choisi le fleuve Tsiribihina comme terrain d'étude.

Cette recherche sera articulée autour de trois principales questions:

1. Comment la population locale s'intègre dans l'offre touristique sur la Tsiribihina ?
2. Quelles sont les retombées économiques du tourisme sur les acteurs locaux ?
3. Comment se construit le territoire touristique qu'est « le fleuve Tsiribihina » ?

Notre analyse se situe dans le courant théorique de l'économie territoriale (Colletis, Pecqueur, ...). En choisissant cette démarche, notre objectif est dans un premier temps d'apporter un élément théorique qui nous semble pertinent dans la réflexion théorique sur le modèle de développement du tourisme à Madagascar. Il s'agit d'adopter une démarche d'analyse territoriale où l'on se concentre beaucoup plus sur le rôle des acteurs locaux dans le développement de leur territoire.

Dans un deuxième temps, notre étude permet également de se poser la question de la pertinence des théories élaborées dans les pays occidentaux face aux spécificités et la réalité sociale des pays comme Madagascar.

Il s'agit également d'une thèse professionnelle, dont le but serait d'obtenir des éléments directement exploitables pour la compréhension et l'amélioration du système touristique malgache. Elle est une recherche action dans le cadre où les résultats seront portés à la connaissance des différents acteurs concernés, elle pourrait être un outil d'aide à la décision. Il convient de préciser que « le but de l'approche organisationnelle de l'action collective est de produire des connaissances capables d'éclairer une pratique (...), permettre aux acteurs concernés de mieux se situer dans leurs champs d'action et de mieux en mesurer les contraintes ainsi que leur propre contribution à la construction de ces contraintes » (Friedberg, 1997, 14). L'auteur (2001, 129) précise d'ailleurs, que le rôle du chercheur est de produire une connaissance et d'« organiser le processus à travers lequel celle-ci pourra devenir utile pour les acteurs du système en question, et notamment pour le cercle des responsables porteurs de changement » de même, « l'action de changement ne peut se concevoir en dehors des intéressés eux-mêmes » (Friedberg, 1997, 345).

Pour la compréhension du fonctionnement du système touristique dans un pays comme Madagascar, une telle démarche nous semble intéressante pour au moins trois raisons.

Tout d'abord, à Madagascar, l'analyse économique du tourisme a toujours été faite dans une vision axée sur le niveau macro-économique. Elle se limitait en une analyse en termes de flux (nombre d'arrivée de touristes aux frontières), ainsi qu'au niveau des impacts du tourisme sur les grands agrégats macro-économiques : apports sur le PIB, apports en termes de devises et incidence sur la balance des paiements, nombre d'emplois directs créés par les entreprises de voyages et de prestations touristiques, Une telle vision fait que le tourisme de masse constitue l'objectif principal des dirigeants et des responsables du tourisme à Madagascar. Les politiques adoptées sont alors orientées dans ce sens. Il s'agit surtout de l'augmentation des capacités d'accueil à travers l'attraction des grands investisseurs étrangers, notamment dans l'hôtellerie.

Les grandes chaînes hôtelières de renommées internationales, les agences de voyages et tours opérateurs sont considérés comme étant les leviers du développement touristique du pays. Sur ces « grands professionnels du tourisme », un simple constat révèle qu'il s'agit surtout d'entreprises qui se localisent au niveau de la capitale ou dans les grandes villes des provinces.

Par ailleurs, les stratégies de développement adoptées par les dirigeants à Madagascar ont toujours été basées sur un modèle de développement « par le haut », articulé autour de la théorie de pôle de croissance (Perroux, 1961). Cette politique de développement a été appliquée à Madagascar dans divers secteurs et pas seulement dans le tourisme. Elle se manifestait dans les années 80 par l'implantation d'usines d'Etat dans diverses régions de l'île. Ces stratégies ont été adoptées en vue de résorber les déséquilibres qui existent entre les régions de Madagascar.

Les stratégies de développement du tourisme à Madagascar s'appuyaient surtout sur les grandes entreprises, ainsi que sur la mise en avant de quelques sites considérés comme ayant de forts potentiels touristiques. L'accent est mis sur le développement de quelques pôles qui constitueront le levier de développement pour les régions périphériques. Dans cette logique de pôle de croissance, ces sites ont été clairement définis comme des cibles d'actions publiques pour le développement du tourisme.

Mais cette politique a montré ses limites. Aujourd'hui, on constate que ces politiques n'ont pas apporté les résultats escomptés et le fossé entre les villes et les régions éloignées (rurales), lesquelles abritent les sites touristiques malgaches, ne cesse de s'amplifier. L'implantation des grandes industries, les créations des réserves foncières touristiques, la mise en place des aires protégées n'ont pas suffi à relancer les activités économiques dans les régions concernées.

Actuellement, on assiste à l'émergence des concepts de développement durable, de développement local, ... Ces concepts ont souvent été repris par les autorités, mais aussi par les acteurs du tourisme malgache. Ils sont issus d'un nouveau courant de pensée économique qu'on appelle « approche territoriale ». Cette nouvelle pensée s'est développée suite à la constatation des limites du développement « par le haut » à apporter des solutions face aux nouveaux défis que l'économie occidentale doit affronter face à la mondialisation. Elle propose

une analyse des dynamiques territoriales portées par des acteurs locaux et s'est développée en suivant une trajectoire vers le concept du développement local. Cette approche propose alors une vision d'un développement économique « par le bas ». Dans une telle logique de développement, la problématique devrait ainsi être axée sur le rôle et la place des acteurs locaux dans le système économique et dans notre cas dans le système touristique.

Cette reconsidération des acteurs locaux est d'autant plus pertinente dans le cadre de l'analyse économique du tourisme qui présente plusieurs particularités. D'abord, le tourisme est un ensemble de services qui implique plusieurs acteurs. D'ailleurs la notion de produit touristique fait référence à un assemblage de prestations qui associent transports, hébergement, restauration, encadrement, animation, assurance, assistance. Cet assemblage implique le plus souvent la participation de plusieurs acteurs. Ce qui implique la nécessité d'un travail en réseau. Pour garantir un ensemble de services cohérents, la mise en réseau des prestataires s'avère primordiale.

L'autre particularité du tourisme réside dans le mode de consommation du produit touristique, lequel a particularité d'être un produit non transportable, le consommateur doit se déplacer dans les lieux pour le consommer. Ce service est aussi consommé en même temps qu'il est produit. Ainsi, comme le précisent Bensahel et Donsimoni (2001), le service touristique est avant tout un ensemble de services relationnels, « le service n'étant ni stockable ni transportable, le lien au local est obligatoire. Par conséquent, le tourisme, en tant qu'ensemble de services, a donc besoin d'un ancrage fort dans le local en tant que territoire marqué d'une identité culturelle et humaine spécifique ».

Il est aussi important de souligner que le tourisme se développe dans des territoires déjà construits, appropriés par d'autres, il intervient dans un système déjà existant. Ainsi, le tourisme peut provoquer des perturbations sur le milieu d'accueil.

A travers ces caractéristiques du tourisme, on peut dire que les grandes entreprises touristiques ne sont que la partie visible de tout un réseau d'acteur qui fait les produits touristiques. Il nous semble intéressant de voir comment les autres prestataires, notamment les prestataires locaux, se placent dans le système touristique malgache. Dans cette recherche, nous allons essayer de décortiquer ces réseaux afin de voir comment chaque acteur, concerné par l'offre

touristique sur la Tsiribihina, se mobilise pour se faire une place dans ce « système touristique » et comment, à travers les jeux d'acteurs, émerge ce territoire touristique qu'est le fleuve Tsiribihina.

Enfin, à Madagascar, on assiste depuis toujours à une distinction entre les touristes issus des agences de voyages ou tour-opérateurs et les touristes auto-organisés. Si les premiers sont « bien côtés » au niveau de l'opinion et sont considérés comme des touristes « normaux », les seconds sont parfois décriés et sont assimilés à des touristes pauvres donc qui n'apportent rien en termes de retombées économiques. Les propos tenus par le président du FHORM (Fédération des Hôteliers et Restaurateurs de Madagascar) Monsieur Eric Koller (2010) lors d'un entretien sur la situation actuelle du tourisme à Madagascar illustre cette vision. Selon lui, « les touristes sacs à dos n'apporteront rien, ni aux opérateurs touristiques, ni à l'économie de l'Etat ».

Il faut préciser que notre objectif n'est pas de faire un procès ni au tourisme de masse ni aux « grands professionnels » de tourisme. Nous ne sommes pas non plus dans une démarche qui a comme finalité de prêcher une stratégie pour l'attraction des touristes sacs à dos. Il s'agit simplement de faire le lien entre l'origine des touristes, les acteurs concernés par chaque catégorie de touriste et les retombées socioéconomiques qui en découlent.

La différence entre le touriste issu des tour-opérateurs et le touriste sac à dos se situe dans la construction et l'organisation de leur séjour. Le premier achète le plus souvent des produits à la carte tandis que le touriste sac à dos forme son produit une fois sur place. Les retombées économiques ne sont pas non plus les mêmes. D'après le rapport du CNUCED (2001), 25% seulement des recettes touristiques restent dans les pays en développement si les tours opérateurs sont étrangers.

Du point de vue de la recherche, la prise en compte des catégories de touristes nous semble intéressante pour voir les relations d'échanges qui se forment et se stabilisent au sein des acteurs pour former l'offre touristique actuelle sur le fleuve Tsiribihina. Elle permet également de savoir et de comprendre les retombées économiques du tourisme sur la Tsiribihina.

Nous tenons à apporter une précision sur l'interprétation de l'appellation tour-opérateur à Madagascar. En général, il y a une confusion entre tour opérateur et agences réceptives. Souvent, dans la pratique, ces deux termes sont utilisés de la

même façon, beaucoup de « réceptifs » s'attribuent le qualificatif de tour-opérateurs. Dans notre étude, en se référant aux tours opérateurs malgaches, nous incluons aussi les « réceptifs ».

Pour la méthodologie de recherche, l'approche systémique proposée par Moine (2007) nous paraît être un outil pertinent comme paradigme de recherche. Ce faisant, nous posons comme postulat de recherche la considération du territoire comme étant un système complexe. Cette complexité du territoire est surtout liée au système humain qui la révèle.

L'analyse de l'action organisée (Friedberg, 1997) constitue un outil complémentaire que nous jugeons pertinent pour la compréhension de ce système humain qui est à la base de la formation d'un territoire. Le choix de cet outil se justifie notamment par le fait que sur le site de la Tsiribihina, l'organisation du tourisme est floue étant donné qu'elle n'est pas structurée au sein d'une organisation formelle. En effet, malgré l'existence de groupement ou d'association de professionnels touristiques (guides, TO) opérant sur le site, ces entités ne regroupent pas tous les opérateurs présents sur le fleuve. De plus, d'autres acteurs comme les élus locaux, la police nationale, les autres utilisateurs du fleuve sont concernés par l'utilisation de ce fleuve à des fins touristiques. Il s'agit ainsi d'une démarche d'analyse « de processus d'organisation des espaces d'action collective » (p10) qui s'intéresse à des « systèmes d'acteurs indépendants et concurrentiels à la fois autour de la définition et de la résolution de problèmes » (p187).

C'est un système d'acteurs qui sont en interrelation stratégique autour d'un problème commun. Dans notre étude, il s'agit de l'exploitation du fleuve Tsiribihina à des fins touristiques. Ceci étant, d'autres acteurs peuvent aussi être concernés par l'arrivée du tourisme sur la Tsiribihina. En effet, ce fleuve est un territoire qui se partage et les différentes activités peuvent être concurrentes voire néfastes les unes pour les autres. De là, on peut s'interroger sur le problème de cohabitation, de l'arbitrage et des réglementations des activités sur ce fleuve.

En bref, si l'approche territoriale nous permet de clarifier l'importance de la considération des locaux dans le processus de développement, celle de l'étude des « actions collectives des hommes » nous sert d'outil pour comprendre le fonctionnement du système touristique qui fait le territoire.

Il nous semble important de mentionner le contexte dans lequel ce travail a été effectué. D'abord il est à souligner que ce travail a été fait sans aucun financement. Ensuite, nous avons effectué nos recherches tout en exerçant une activité professionnelle (à Grenoble) qui n'a rien avoir avec le tourisme ni avec la recherche scientifique. Ceci étant, nous avons toujours essayé de mener un travail le plus complet possible afin de produire un rapport directement exploitable dans l'optique d'une meilleure gestion du tourisme dans cette région et dans le pays en général.

Tout au long de ce travail, nous étions confrontés à plusieurs difficultés. La première difficulté était liée à la situation politique dans le pays. En effet, les impacts de la crise politique qui a commencé en fin 2008-début 2009 ont chamboulé nos plannings. En effet, au moment de faire l'observation des acteurs en action, presque aucun touriste n'était venu faire la descente de la Tsiribihina. Ensuite, étant donné qu'un rendez-vous avec la plupart des acteurs locaux n'était possible et ce parce que la région où ils habitent n'ont pas de réseaux de télécommunication, nous partons à chaque fois dans l'unique espoir de rencontrer le maximum de gens concernés par le tourisme pendant les descentes sur terrains, ce qui n'étaient pas toujours le cas. Ainsi, si au cours de la descente, des personnes citées par les gens enquêtés comme possible acteur du tourisme n'étaient pas sur place, nous étions obligés de revenir sans pour autant avoir l'assurance de les rencontrer. Etant donné que les endroits ne sont pas toujours dotés d'infrastructures d'hébergement, un retour à Miandrivazo et faire la descente plusieurs fois s'imposaient malgré des contraintes budgétaires. Ajouté à cela, l'autre contrainte est liée au fait que les acteurs concernés par le tourisme sur la Tsiribihina sont très éparpillés sur différentes régions de Madagascar : Antananarivo, Antsirabe, Miandrivazo, les villages tout au long du fleuve, Morondava. Sachant que la distance entre Antananarivo et Morondava est de presque 700 km à faire en 12h en voiture, soit autant d'heure pour aller de Grenoble à Antananarivo.

La deuxième difficulté réside dans les recueils de données statistiques. En effet, il était très difficile d'accéder aux statistiques officielles surtout au niveau local (Miandrivazo), soit parce que les autorités tiennent à ce qu'elles restent

confidentielles soit parce qu'elles n'existent pas. Par la suite, nous avons compris que les données ne reflètent pas toujours la réalité. En effet, par exemple, plusieurs touristes ne passent pas à la gendarmerie ou à la Mairie avant de faire la descente, ce qui fausse les statistiques sur le niveau de fréquentation du fleuve. D'ailleurs, en faisant plusieurs fois cette descente, nous n'avons jamais été enregistré avant de faire le voyage, peut être qu'on ne nous considère pas comme des touristes.

Plan de la Thèse

Dans un premier chapitre, nous allons faire une présentation générale de la société malgache, du tourisme à Madagascar et de la présentation de notre terrain d'étude : la Tsiribihina. Notre étude étant focalisée sur les jeux d'acteurs, la connaissance des spécificités de la société malgache sera utile. En effet, elles peuvent avoir des influences sur les comportements des acteurs.

Dans un deuxième chapitre, nous allons développer les outils théoriques qui vont guider notre analyse. Il s'agit des analyses axées sur les ressources et les acteurs. Nous allons parler de la pertinence de l'analyse territoriale dans l'analyse économique du tourisme. Avant de développer notre outil d'analyse, nous évoquerons en quoi l'analyse classique du tourisme n'est pas suffisante pour apprécier son rôle dans la vie socioéconomique et en quoi une étude axée sur les jeux d'acteurs peut-elle être pertinente pour analyser le rôle du tourisme dans le développement à Madagascar.

Dans un troisième chapitre, après avoir développé notre problématique et notre méthodologie de recherche, nous allons présenter les principaux résultats de nos enquêtes. Nous allons voir de quelle façon les acteurs du tourisme gèrent leurs coopérations afin de résoudre un problème commun : l'organisation de l'offre touristique sur la Tsiribihina.

Nous discuterons de la place qu'occupent les acteurs locaux dans cette structuration. Nous verrons aussi les retombées économiques du tourisme selon la structuration de l'offre mise en évidence dans notre recherche.

Enfin, nous terminerons par un dernier chapitre dans lequel nous ouvrirons une discussion, plus particulièrement sur le rôle de la spécificité de la société malgache dans les résultats obtenus.

Chapitre 1 : Cadre général et présentation du terrain d'étude

Etant donné que cette thèse traite du tourisme à Madagascar, nous pensons qu'il est judicieux de commencer par une présentation de ce pays du point de vue géographique, social et économique. Si, dans un premier temps, ce chapitre nous permet de présenter notre terrain d'étude, il nous permet également de mettre en évidence les contextes socioéconomiques dans lesquels il évolue. Certains de ces contextes nous seront utiles pour expliquer et comprendre des structurations qui ressortiront de notre étude.

Section1 : Vue générale sur Madagascar

I.Présentation générale

- Situation géographique :

Madagascar est la quatrième plus grande île au monde par ses 587 295 km² de superficie. Elle dispose environ 5 000 km de littoral; elle est bordée à l'Est par l'Océan Indien et à l'Ouest par le Canal de Mozambique qui la sépare du continent africain (voir annexe 1). Elle se situe donc à 400 km du Sud Est de Mozambique, plus précisément, entre les latitudes 10° et 30° Sud et les longitudes 40° et 50° Est ; traversée au Sud par le tropique du Capricorne.

Cette situation géographique a une influence sur son climat qui va de tropical humide à l'Est, plus sec à l'Ouest au tempéré sur les hauts plateaux. Il existe deux saisons bien distinctes à Madagascar. D'une part, l'hiver qui va du mois de juin au mois de septembre, est une saison sèche et relativement fraîche. Durant cette période, les températures varient autour de 22°C le long des côtes et atteignent jusqu'à 4°C voire moins dans certaines localités du haut plateau.

D'autre part, l'été, à partir du mois de novembre au mois de mai, est la saison chaude et humide. Les précipitations sont abondantes. Durant l'été, les températures oscillent autour de 32°C au niveau des côtes et 27°C sur les hautes terres centrales.

En outre, Madagascar est classée parmi les hot-spots mondiaux. Autrement dit, Madagascar possède de biodiversité à un niveau de degré d'endémicité élevé

mais très menacée par les activités humaines. Elle dispose actuellement 5 966 432 ha d'aires protégées.

- Economie

Depuis longtemps, l'économie malgache est dominée par l'agriculture et l'élevage. Environ 75% de la population sont paysans. L'agriculture est dominée par la riziculture et la culture de rente.

D'après les statistiques de l'INSTAT, au cours de la période 1999-2008, le PIB de Madagascar enregistrait une croissance annuelle de 4,7% à 7,1% ; la croissance moyenne est de 4,1%. Par contre, le taux d'inflation est à deux chiffres (10,9%). En 2010 le PIB était de 8345 millions US dollar¹.

Durant ces trois dernières années, la part du secteur tertiaire au PIB est de 50%, par contre celle du secteur primaire avoisine les 30% et celle du secteur secondaire juste un peu plus de 10%. Le PIB de Madagascar est marqué par la prépondérance de la part du secteur tertiaire.

En prenant la formation du PIB en 2008, la part du secteur tertiaire est de 318,8 milliards Ariary (environ 118 milliards d'euros) sur 623,3 milliards Ariary (230 milliards €).

En outre, la valeur ajoutée du secteur secondaire a progressé quasi au même rythme que celle du secteur tertiaire (9%). Cependant, le secteur de transformation a enregistré une croissance négative alors que le secteur primaire et tertiaire enregistrent une croissance positive, respectivement 9% et 3,2%.

D'après le Rapport de la Banque Centrale de Madagascar de 2008, la branche des transports affiche une croissance soutenue, en dépit de la flambée des prix du carburant qui a tiré à la hausse les tarifs. Cette valeur ajoutée de la branche « transport de voyageurs » a augmenté de 11,2 %, après 8,1 % en 2007..

Cependant, malgré cette croissance économique, les infrastructures de base à Madagascar sont toujours insuffisantes et précaires mais se développent moyennement ou rapidement selon le domaine.

¹ Source: <http://www.statistiques-mondiales.com>

- Infrastructures

Le réseau routier de Madagascar est de 31 399 Km dont 2 560 Km Routes Nationales primaires, 4 685 Km Routes Nationales secondaires, 4 479 Km Routes Nationales tertiaires, 9 651 Km Routes Provinciales et 10 024 Km Routes non classées².

Concernant les infrastructures portuaires, Madagascar dispose de 17 ports³, divisés en trois catégories.

Pour les infrastructures aéroportuaires, Madagascar ne compte actuellement que cinq grands ports, selon l'appréciation : celui de Toamasina, de Fort Dauphin, de Mahajanga, d'Antsiranana et de Toliara.

Quant aux aéroports, Madagascar en compte trois catégories⁴:

- aéroports accessibles aux gros porteurs: Antananarivo et Nosy Be,
- aéroports pour moyens courriers. Ils sont au nombre de 10,
- aéroports pour faible tonnage qui sont au nombre de 32.

A propos du chemin de fer, on peut dire que ce réseau est extrêmement faible. Le réseau de chemin de fer malgache est représenté par seulement deux réseaux: nord et sud de longueur total de 848 km⁵. Le réseau nord compte trois lignes principales: ligne TCE (Antananarivo - Toamasina : 372 km), ligne MLA (Moramanga - lac Alaotra : 160 km), ligne TA (Antananarivo - Antsirabe : 153 km). Le réseau sud comprend 163 km de voies principales reliant Fianarantsoa et Manakara. (Voir annexe 2 : Réseau National de Chemin de Fer).

Enfin, le réseau de télécommunication à Madagascar s'est développé au milieu des années 90 après la libéralisation du secteur des télécommunications en 1994. A l'époque, il s'agissait de la séparation entre les services des postes et ceux des télécommunications. Cette opération a fait naître la société Telecom Malagasy SA qui disposait du monopole pour la fourniture de base de télécommunications pour une durée de 10 ans (TELMA). Aujourd'hui, il existe trois opérateurs en téléphonie mobile, un en téléphonie fixe, deux fournisseurs d'accès internet qui opèrent à Madagascar.

² Source: Ministère des travaux publics, 2009

³ Source, Ministère des transports, 2009

⁴ Source: Ministère des transports, 2009

⁵ Source: Ministère des transports, 2009

- Population

Le peuple malgache est issu de multiples phases d'immigrations. D'après les histoires orales, les premiers occupants de l'île étaient les Vazimba : des gens de petite taille au nez aplati et de gros yeux. Souvent les historiens les assimilent aux aborigènes. Ensuite des malayo-polynésiens et indonésiens arrivèrent et avaient combattu les Vazimba. Il y avait aussi un brassage avec les Africains, surtout à l'Ouest. Du fait de ses origines se formèrent la langue et la culture malgache. Elle est dominée par une racine malayo-polynésienne.

Madagascar compte actuellement environ 20 millions d'habitants⁶. D'après l'Institut National de la Statistique (INSTAT), presque 70% de la population de Madagascar sont rurales en 2008.

II. La spécificité de la société malgache

La population malgache est constituée de 18 ethnies différentes (voir annexe 3). Selon l'histoire du pays, les Merina et les Betsileo, qui sont les principales communautés des plateaux, descendent essentiellement d'immigrants venus de Malaisie et d'Indonésie, tandis que les régions côtières sont habitées par des populations métissées de Malais, d'Indonésiens, de Noirs africains et d'Arabes.

A Madagascar, chaque ethnie a sa variété linguistique de malgache. Toutefois, malgré cette diversité, le pays dispose d'une langue officielle : le malgache (officiellement : malagasy), qui est essentiellement issu de la langue Merina. Si des différends ont toujours existé entre les ethnies, la distinction entre Merina et Côtiers a toujours suscité beaucoup de débats.

L'ethnie Merina est composée des gens des hautes terres (Imerina). Les côtiers désignent les autres ethnies, ceux qui ne sont pas merina. Littéralement, l'appellation « côtiers » désignait les ethnies issues des régions près des côtes de Madagascar. Plus tard, le terme côtier désigne toutes ethnies en dehors des Merina, même si elles ne sont pas des régions côtières.

Le conflit Merina/Côtier est à rechercher dans l'histoire de Madagascar, à l'époque du roi Andrianampoinimerina, vers les années 1780. Ce roi Merina avait comme slogan « *ny ranomasina no valam-parihiko* », littéralement traduit par « la

⁶ La banque mondiale avance un chiffre de 21 315 315 habitants en 2011

mer est la limite de ma rizière ». Son ultime objectif était alors de conquérir tout Madagascar en vue d'en faire un unique royaume. Pour se faire, il était obligé de partir en croisade et attaqua les autres tribus. Ayant réussi à mettre plusieurs régions sous son autorité, son combat fut continué par son fils Radama I après sa mort (1810).

Par la suite, l'histoire géopolitique de Madagascar montre que cette dualité Merina/Côtier a toujours été instrumentalisée à des fins politiques dans le pays (voir encadré 1.1).

Aujourd'hui encore, la stabilité du pays est assujettie à cette opposition Merina/Côtier. La nomination des hauts responsables étatiques doit tenir compte de l'équilibre entre les différentes ethnies de Madagascar, mais surtout entre Merina et Côtiers. Ainsi, ce n'est pas un hasard que si le président de la République est côtier, le premier ministre devrait être Merina et vice versa.

Encadré 1.1 : La dualité côtier/Merina selon le dictionnaire de géopolitique, Flammarion

... on fait toujours figurer une opposition ethnique qui serait fondamentale entre les Merina des hautes terres ("Imerina) et les côtiers, terme vague désignant tous ceux qui ne sont pas merina, c'est-à-dire aussi bien de vrais côtiers au sens géographique (les Sakalava ", les Betsimisaraka, ou les ethnies du Sud-Est, par exemple) que des habitants des hautes terres (les Betsileo " ou les Bara). Entre ces deux groupes d'importance démographique inégale (les Merina formeraient un quart de la population totale, mais leur croissance démographique est supérieure à la moyenne) existerait une opposition fondamentale. Tout conflit politique devrait être lu en fonction de cet antagonisme., les côtiers craignant constamment la mainmise sur le pouvoir de la minorité merina : cette dernière, plus instruite, forte de son avance dans la maîtrise des techniques de production et d'encadrement politique et dans les rapports avec le monde extérieur, et qui, habitant une région qui n'a rien à exporter, vivrait du prélèvement d'une rente de position aux dépens des populations côtières dont l'activité est source de devises. Certains ajoutent que les Merina sont des Asiatiques, cependant que les côtiers seraient plus africains.

Sans nul doute, la Grande Ile a été peuplée au hasard, par de petits groupes de naufragés ou de navigateurs hardis, d'origines variées (tous les vents et courants peuvent conduire sur les côtes malgaches) qui abordèrent en de multiples points d'une île écologiquement très variée et qui, compte tenu des dimensions de son territoire (587 000 km²), auraient pu s'ignorer et développer des civilisations contrastées. L'étonnant est que se soit au contraire élaborée une langue unique, de structure malayo-polynésienne mais de vocabulaire très varié, qui permet (à qui le veut...) l'intercompréhension sur la totalité du territoire ; l'étonnant est aussi que les civilisations matérielles et intellectuelles soient, somme toute, aussi peu différentes. Les écarts ne se sont creusés qu'au début du XIXe siècle, quand les Britanniques, soucieux de s'allier à une monarchie qui interdise la traite des esclaves, choisirent de soutenir le royaume merina qui entamait alors son expansion territoriale : leur aide financière et technique et l'action modernisatrice de missionnaires protestants créèrent (malgré la rupture des contacts entre 1835 et 1862) un fossé entre une Imerina (le royaume merina) devenue conquérante et les régions périphériques, durement exploitées sous couvert de civilisation. Mais mieux vaudrait parler, ce qui relativise l'opposition, de la domination sur l'ensemble de l'île d'une minorité de Merina et d'assimilés sur une masse rurale soumise à la corvée ou à l'esclavage, et ce aussi bien sur les hautes terres que près des côtes.

La colonisation française n'a pas créé une rupture radicale : les Français se méfiaient des Merina, jugés anglophiles, et tentèrent un moment de les cantonner dans leur région par la politique des races et par des essais d'administration indirecte sur les côtes. Mais les Merina, présents dans presque toute l'île comme commerçants, comme instituteurs ou comme prêcheurs, apparurent vite comme les petits cadres indispensables à la colonisation.

Sous cet angle, les hautes terres tiraient bien leurs revenus, au moins indirectement, de l'exploitation des côtes. Modeste exploitation d'ailleurs, car l'importance relative des cadres coloniaux français et même d'une colonisation de peuplement (notamment réunionnaise) cantonnait les Merina dans des rôles très subalternes. Cependant les Français, divisant pour régner, ne manquèrent pas de souligner l'opposition merina-côtiers. Cette opposition devint sans doute plus sensible en 1947 quand la revendication nationaliste, impulsée par les Merina au sein du Mouvement démocratique de la rénovation malgache (MDRM), déboucha sur une rébellion de la côte orientale : qu'ils aient été jugés complices du colonisateur, politiciens sans courage ou dangereux nationalistes, les Merina furent victimes tant des révoltés que des forces de répression coloniales.

Source : Dictionnaire de Géopolitique, Flammarion

Section2: Le tourisme à Madagascar

I. Organisation et acteurs

Le tourisme est un secteur transversal. De multiples branches d'activités sont liées à ce secteur. On peut distinguer entre autres le transport, l'hôtellerie - restauration, la santé, la sécurité... Cette transversalité entraîne parfois une désorganisation du secteur.

A Madagascar, les acteurs dans le tourisme sont plus ou moins organisés et se regroupent dans des associations.

On constate que les acteurs sont plus organisés à l'échelon national qu'au niveau des Régions.

1. Organisation du secteur au niveau national

Au niveau national, on trouve :

- le Ministère chargé du Tourisme,
- l'Office National du Tourisme de Madagascar (ONTM),
- les groupements / associations professionnels d'envergure nationale par métier.

1.1 Le Ministère chargé du Tourisme

Le Ministère est chargé de définir la politique nationale du tourisme qui se traduit par la sortie de textes réglementaires puis de veiller à leur application.

Le ministère établit le code du tourisme qui constitue le document de base qui régit les activités touristiques. Il a été promulgué par la loi n°95-017 portant Code de Tourisme, du 25 août 1995. Autant les professionnels travaillant dans le tourisme que les touristes eux-mêmes doivent s'y soumettre. Cette loi a été suivie d'une série de textes d'application. En effet, en reprenant les termes de ce code, il régit :

- les organismes et/ou les entreprises intervenant pour l'aménagement et la gestion des zones d'intérêt touristique ;
- les opérateurs touristiques ;
- les personnes exerçant des activités connexes, telles que le guide, le guide interprète, l'accompagnateur ou le service traiteur.

1.2 L'Office National du Tourisme de Madagascar (ONTM)

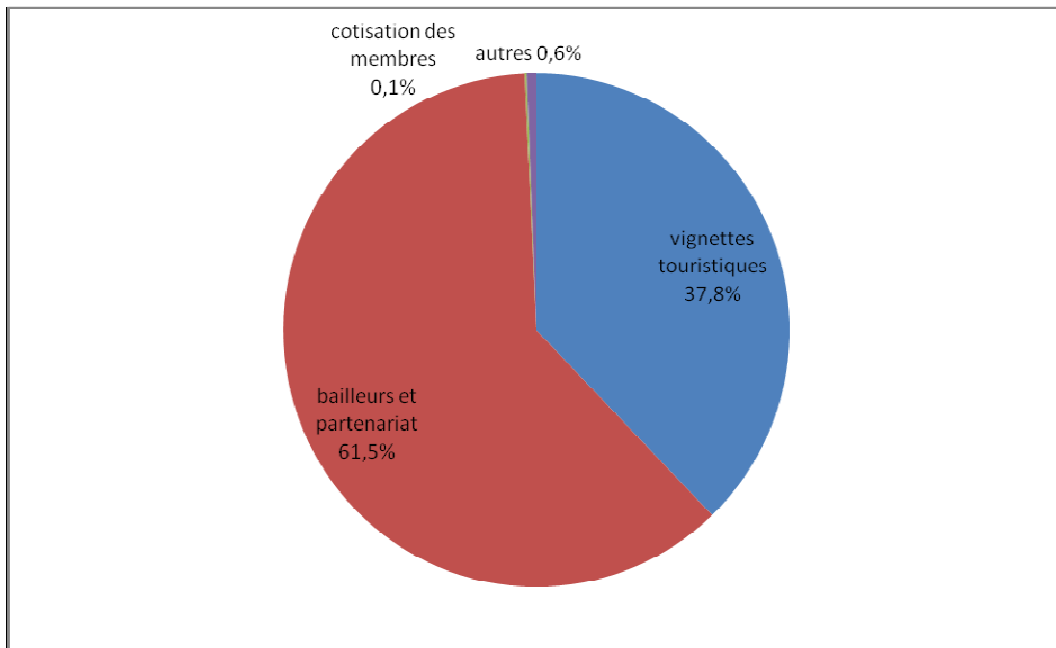
L'ONTM est une association apolitique et sans but lucratif, régit par l'ordonnance n° 60-133. Il est reconnu d'utilité publique par le décret 2004-863 du 17 septembre 2004. Son assemblée générale est constituée de 21 Offices Régionaux du Tourisme, et 10 Associations professionnelles par métier, 2 métiers qui ne sont pas encore regroupés, de 4 personnes physiques membres d'honneur et du Ministère de Tutelle.

En se référant à l'article 6 de ses statuts, ses principales missions se regroupent autour de trois points:

- la promotion de la destination Madagascar, objet du décret lui reconnaissant d'Utilité Publique,
- la représentation du Secteur Privé du tourisme dans les dialogues avec le secteur public,
- le regroupement des besoins en formation de ses membres et coordination de la mise en œuvre des formations identifiées.

En outre, les activités de l'ONTM sont des activités marketing tournées à la fois vers les professionnels du tourisme et le grand public. De surcroît, il est en charge du rehaussement de la gamme des prestations touristiques nationales par la remise à niveau et le renforcement de capacités opérationnelles de ses membres à travers les ORT et les groupements. Le budget prévisionnel 2012 de l'ONTM s'élève à environ 830 000 euros. Le graphique ci-dessous montre les sources de financement de l'ONTM.

Graphique 1: Budget prévisionnel 2012 de l' ONTM



source : ONTM, 2012

1.3 Les groupements / associations professionnels d'envergure nationale par métier

Comme l'ONTM, les groupements professionnels sont des associations apolitiques et à but non lucratif régies par l'ordonnance n°60-133.

Chaque association fédère des opérateurs du métier.

1.4 L'Agence Portuaire Maritime et Fluviale de Madagascar (APMF)

Dans le cas du tourisme fluvial, l'Agence Portuaire Maritime et Fluviale de Madagascar joue un grand rôle à la fois dans la régularisation des transports que dans l'aménagement et l'entretien des infrastructures.

L'APMF est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) créé par le décret du 19 avril 2000. Il n'est opérationnel qu'à partir de 2004. Il est autonome administrativement et financièrement, néanmoins, il est sous tutelle technique du Ministère des Transports et sous tutelle financière du Ministère des Finances et du Budget de Madagascar.

En effet, les droits et redevances portuaires, les droits de marine marchande, les redevances de flux maritimes, et enfin les redevances de concession et de permission sont ses principales ressources.

2. Organisation du secteur au niveau Régional

D'autre part, au niveau des Régions, le schéma de l'organisation du secteur au niveau national s'estompe. En effet, en rapportant ce schéma d'organisation à l'échelle régionale, les acteurs sont :

- les services déconcentrés du Ministère chargé Tourisme à chaque Région ;
- les antennes de l'EDBM au niveau des Régions ;
- les Offices Régionaux du Tourisme ;
- les groupements ou associations professionnels d'envergure régionale.

2.1 La Direction Régionale du Tourisme (DirTo) ou le Service Régional du Tourisme (SRT)

La DirTo ou, à défaut, le SRT représente le Ministère du Tourisme au niveau des Régions. Toutefois, dans les grandes villes touristiques comme Nosy Be, il est représenté par la Délégation Régionale du Tourisme (DélTo).

Ces services déconcentrés veillent à la mise en œuvre de la politique nationale du tourisme définit au niveau central.

- Promotion des Investissements.
- Avant garde en matière de respect des réglementations, entre autres les normes.

2.2 Les antennes de l'EDBM au niveau des Régions

L'Economic Development Board of Madagascar ou EDBM est un établissement public à caractère industriel et commercial, créé par le décret 2006-382. Son siège est basé à Antananarivo. Il a pour mission la promotion des investissements tant nationaux qu'étrangers. Les investissements touristiques sont concernés. Il a des antennes dans les régions.

Alors que l'EDBM est chargé de la promotion des investissements, il n'en a que trois antennes sur tout le territoire national. Ces antennes sont implantées dans

les trois Régions, pôles de croissance, à savoir Diana (à Nosy Be), Vakinankaratra (à Antsirabe) et Anosy (au Fort Dauphin).

2.3 Offices Régionaux du Tourisme (ORT)

Les Offices Régionaux du tourisme sont tous des associations régies par l'ordonnance n°60-133. En effet, ce sont des associations apolitiques et sans but lucratif.

Les ORT sont sous tutelles du Ministère chargé du Tourisme qui est représenté par les Services Régional du Tourisme (SRT) de leur Région d'implantation. Cependant, chaque ORT est autonome dans la gestion et la finance.

Vingt (20) ORT sont actuellement fonctionnels dont la plupart, plus que la moitié, sont nouvellement constitués depuis trois ans.

En synthétisant les statuts des ORT, ses missions consistent à :

- mettre en œuvre toutes les mesures et moyens pour la promotion efficace de la région ou de sites touristiques ;
- faciliter le dialogue et un partenariat effectif public – privé à un niveau local sur les questions touchant au développement touristique et à la promotion régionale ;
- contribuer au contrôle du professionnalisme des opérateurs.

Pour ce faire, ils ont la charge de :

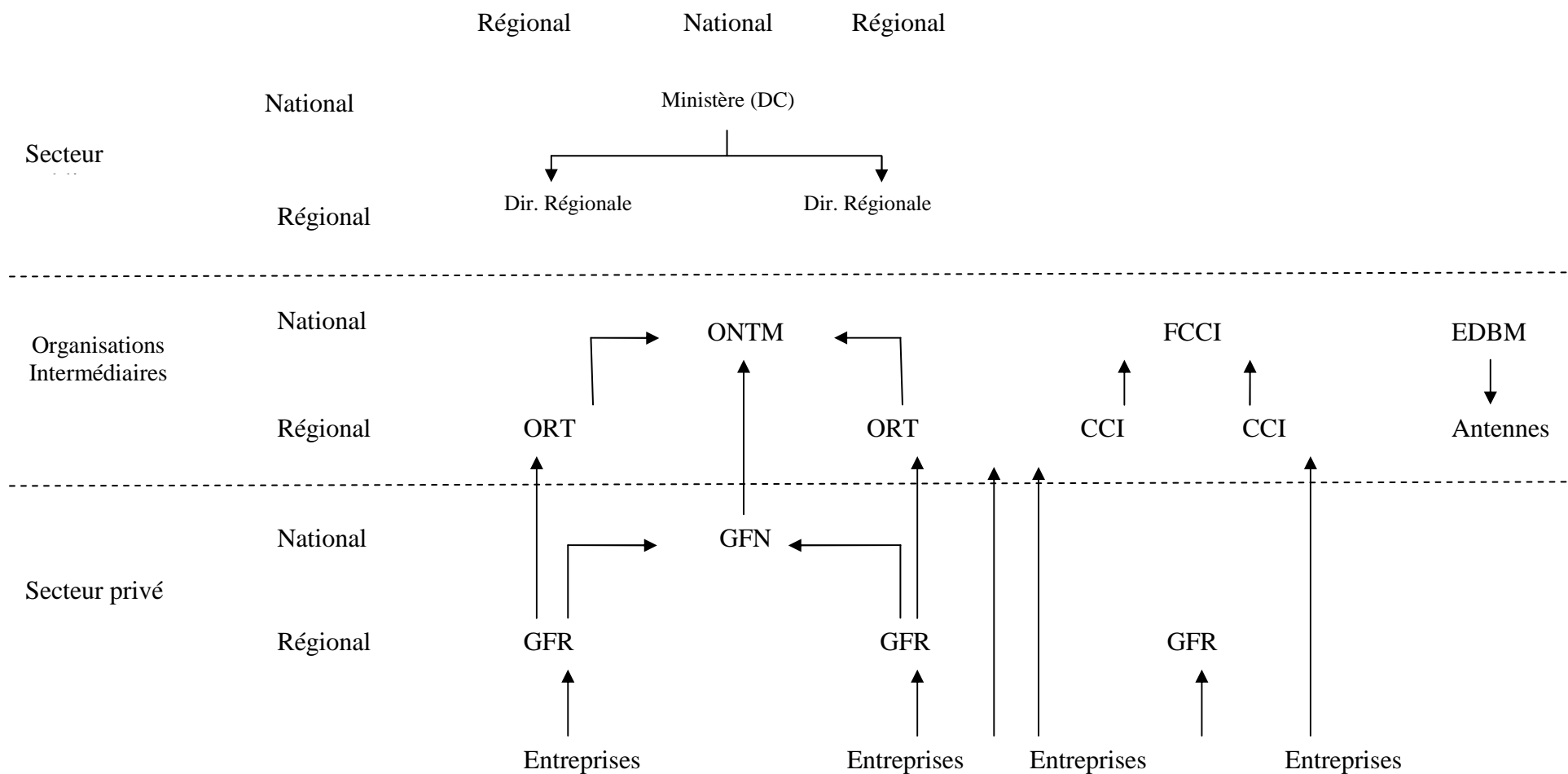
- élaborer des produits touristiques susceptibles de répondre à la demande du public ;
- utiliser les installations touristiques et sportives et y organiser des loisirs et des fêtes ;
- participer ou organiser des foires, des salons touristiques, des rencontres ..., aussi bien au niveau national, régional qu'international ;
- collecter et analyser des données (statistiques ou informations...), et les remettre à l'ONTM pour publication ;
- assurer l'accueil et l'information des touristes et des investisseurs ;
- rechercher d'autres sources de financement pouvant concourir au développement des activités de l'office.

2.4 Les groupements ou associations professionnels d'envergure régionale

Les groupements professionnels sont insuffisants dans de nombreuses Régions. Les opérateurs tendent à faire cavalier seul et se désintéressent du groupement ou de l'association professionnel d'envergure régionale.

En conséquence, les membres des Offices Régionaux sont dans la plupart des cas des opérateurs pris individuellement.

Schéma 1.1 : Liens entre les acteurs du tourisme à Madagascar



GFN : Groupement par filière au niveau national (FHORM, FNG, TOP, AAVM, ...)
 GFR : Groupement par filière au niveau régional (Association des guides, ...)
 EDBM : Economic Development Board of Madagascar

FCCI : Fédération des chambres de commerce et de l'industrie
 CCI : Chambre de commerce et de l'industrie
 DC Direction au niveau central

II. Le marché du tourisme à Madagascar

Le marché se définit comme étant le point de rencontre entre l'offre et la demande de biens ou de services. Ainsi, étudier le marché touristique à Madagascar revient à étudier l'offre touristique malgache et la demande des produits touristiques de Madagascar.

Ce premier chapitre met en évidence la situation actuelle du secteur « Tourisme » à Madagascar. Dans un premier temps, la situation de l'offre de produits touristiques malgaches sera évoquée, suivi de la situation du tourisme à Madagascar du point de vue de la demande. Ensuite, la contribution du secteur touristique malgache dans l'économie nationale sera étudiée. Enfin, nous présenterons l'organisation du secteur « Tourisme » malgache

1. L'offre touristique malgache

Pour qu'il y ait une offre de biens ou de services, il faut qu'il y ait des producteurs. Pour produire, ces derniers utilisent des matières premières. Dans le secteur « Tourisme », et surtout dans le cas de Madagascar, les matières premières sont essentiellement constituées par le capital naturel que possède le pays.

1.1 Le capital naturel

Le secteur « Tourisme » malgache est essentiellement basé sur le capital naturel du pays. C'est sa principale matière première.

Le capital naturel de Madagascar, à la fois terrestre et marin, en fait une destination cible pour une gamme variée de touristes. 95% des espèces animales et végétales de la Grande Ile sont endémiques, parmi lesquelles figurent 32 espèces de lémuriens. De plus, les 5000 Km de littoral de Madagascar lui confèrent un statut de destination balnéaire de classe mondiale. A signaler que 16 parcs nationaux plus d'autres aires protégées couvrent 3% de la superficie de Madagascar et sont éparpillés dans toute l'île. Par ailleurs, 4 réserves marines sont regroupées autour de Mananara Nord, une réserve biosphère sur la côte Nord-est. A ces réserves nationales s'ajoutent les réserves privées.

Géographiquement, les régions touristiques malgaches sont regroupées en cinq ensembles touristiques ⁷:

Ensemble I : les hautes terres, constituées par la région des hauts plateaux comprenant Antananarivo, Antsirabe, Fianarantsoa.

Ensemble II : La côte des îles Vierges comprenant les villes de Nosy Be, Antalaha, Sambava.

Ensemble III : la côte du Capricorne dans la région de Toliara, Ifaty, Isalo, Morondava.

Ensemble IV : la côte des épices au Sud-est dans la région de Taolagnaro.

Ensemble V : la côte du Palissandre sur la côte Est avec Toamasina et ses environs ».

Carte1 : Les cinq ensembles touristiques à Madagascar

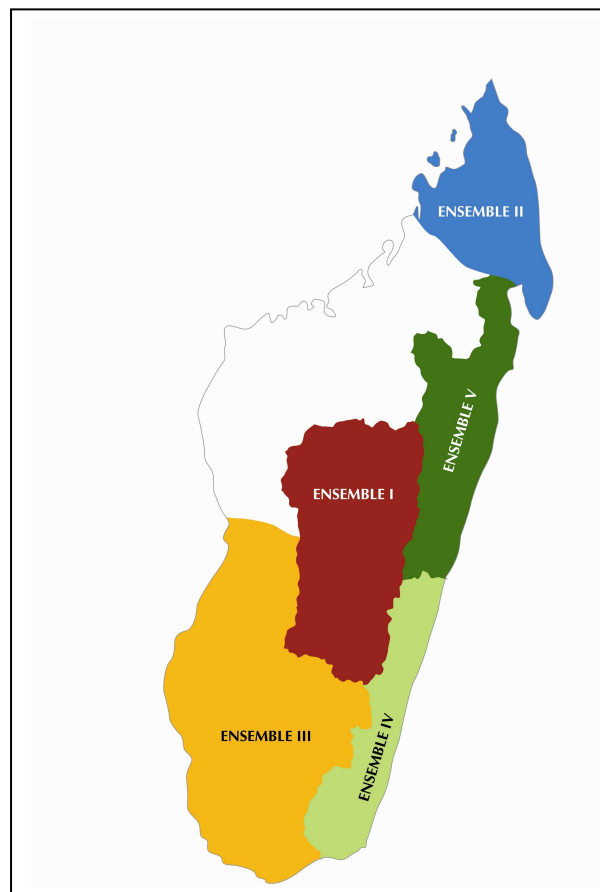


Image : ONTM, l'auteur

⁷

Source: Ministère du tourisme et de l'artisanat, 2011

1.2 Les producteurs dans le secteur touristique

Comme dans tout processus de production, l'exploitation des matières premières nécessite des facteurs de productions : le capital financier et les ressources humaines, lesquels sont apportés par les producteurs, qui sont ici les opérateurs touristiques. Il s'agit notamment des opérateurs économiques qui opèrent dans le domaine hôtelier, les Entreprises de Voyages et de Prestation Touristique, les entreprises de transports.

a) Les établissements d'hébergements et de restauration

Les établissements d'hébergement et de restauration constituent les principaux producteurs dans le domaine du tourisme. Leur existence constitue un passage obligé pour le développement des activités des autres opérateurs touristiques.

D'après le code du Tourisme à Madagascar⁸, les établissements d'hébergements sont constitués par les entreprises commerciales qui offrent des chambres, des appartements, des suites et/ou des bungalows ; ces établissements comprennent les hôtels, les pensions de famille, les motels, les résidences du tourisme, les villages de vacances, les gîtes, les résidences affectées à la location, les chambres d'hôtes, les terrains de camping, les auberges.

Le même code définit l'hôtel comme étant un établissement commercial offrant des chambres, des appartements meublés ou suites en location, soit à une clientèle de passage, soit à une clientèle qui effectue un séjour caractérisé par une location à la semaine ou au mois, mais n'y élit pas domicile. L'hôtel peut comporter un service de restauration, un bar et des services complémentaires et peut être exploité toute l'année ou de façon saisonnière.

A Madagascar, les hôtels sont classés par catégories « étoiles » ou « *Ravinala*⁹ » : de 1 à 5 pour la catégorie étoile, et de 1 à 3 pour la catégorie « *Ravinala* ».

Le classement « étoile » répond aux exigences des normes internationales selon le degré d'équipement, de confort, de qualité de services et d'entretien.

⁸ Loi 95-017 du 25 mai 1995 portant code du tourisme, in Journal Officiel de la République de Madagascar N° 2346, Février 1996, page 182

⁹ *Ravinala* : nom malgache donnée à l'arbre du voyageur qui est un arbre originaire de Madagascar

Le classement « *Ravinala* » quant à lui est un classement local réservé aux établissements dont l'équipement et le confort sont de qualité simple par rapport à ceux exigés par les normes internationales.

A part les hôtels classés étoiles ou *Ravinala*, il existe d'autres hôtels non classés. Ceci est dû, soit parce que ces hôtels ne répondent pas aux normes requises pour être accrédités d'un label étoile ou *Ravinala*, soit parce que ces hôtels étaient fonctionnels seulement après la dernière classification faite par le Ministère du Tourisme. En effet, aucun classement n'a été effectué à Madagascar depuis 1999.

Le Code du Tourisme fixe les normes de classifications des établissements d'hébergement selon l'ARRETE N° 4902/2001/MINTOUR fixant les modalités d'exploitation, les normes des établissements d'hébergement faisant l'objet de classement et les aptitudes professionnelles des responsables.

En 2011, Madagascar compte 1693 hôtels offrant un total de 19112 chambres. Depuis 2005, chaque hôtel comporte en moyenne 12 chambres.

Tableau 1 : Evolution du nombre des hôtels à Madagascar de 2005 à 2011

Années	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Hôtels	937	1015	1181	1292	1396	1573	1693
Chambres	10879	11872	13340	14443	16055	17612	19112

Source : Ministère du tourisme, 2012

Soulignons que ces chiffres ne concernent que les hébergements classés étoiles ou *Ravinala*. Ils ne concernent pas les autres établissements qui ne sont pas classés. Concernant ces derniers, aucuns chiffres ni de statistiques officielles permettent de les estimer.

b) Les Entreprises de voyages et de prestations touristiques (EVPT)

Les EVPT comprennent les voyagistes ou Tour Opérateur, les agences de voyages, les entreprises de location de voiture et de matériel d'équipement touristique, les entreprises de prestations touristiques spécialisées, et les entreprises d'animation touristique.

Encadré 1.2 : Les EVPT selon le code du tourisme malgache

Les voyagistes ou Tour Opérateur :

« ce sont des personnes morales ou physiques qui conçoivent, fabriquent et organisent des voyages ou séjours individuels ou collectifs vendus soit aux Agences de Voyages installées à Madagascar et/ou à l'étranger, soit directement à la clientèle. Les voyagistes offrent des produits touristiques variés répondant aux besoins des consommateurs ».

Les Réceptifs :

« ce sont des personnes morales ou physiques prestataires de services touristiques en qualité d'intermédiaire local qui assurent l'organisation sur place des produits vendus par les voyagistes ». Par conséquent, on peut dire qu'ils constituent une sorte d'intermédiaire entre les Tour Opérateur et les consommateurs des produits qui leur sont fabriqués. Les réceptifs organisent par exemple les circuits, les moyens de transports.

Les agences de voyages :

« ce sont des entreprises locales intermédiaires entre la clientèle et les voyagistes. Elles assurent la vente des produits des voyagistes installés à Madagascar ou à l'étranger. Ainsi, elles assurent les prestations de services liées au moyen de transport et à l'hébergement des touristes telles que la délivrance de titres de transport, la réservation de place dans les moyens de transports, la location des moyens de transport, et les réservations de chambres d'hôtels ».

La différence entre les réceptifs et les agences de voyages réside dans le fait que le premier assure l'organisation des produits touristiques tandis que la seconde en assure la vente.

Source : Code du tourisme, loi 95-017 du 25 mai 1995 portant Code du Tourisme, in Journal Officiel de la République Démocratique de Madagascar N° 2346, février 1996, page 166-192

.Tableau 2 : Evolution du nombre des EVPT à Madagascar de 2005 à 2011

Années	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EVPT	709	755	825	861	902	967	1019

Source : Ministère du tourisme, 2012

Concernant les entreprises de transports, Il s'agit des entreprises de transports routiers, ferroviaires, aériens, maritimes. L'existence des moyens de transport, non seulement qui relie le pays avec l'extérieur, mais aussi les villes et les sites touristiques est déterminante. Nous allons distinguer les transports internationaux et les transports utilisés pour les déplacements intérieurs.

- **Le déplacement intérieur**

A Madagascar, les moyens de transports offerts aux touristes sont essentiellement : les transports aériens, routiers, maritimes, ferroviaires.

- Le transport aérien

Concernant le transport aérien domestique, la compagnie Air Madagascar détient la plus grande part du Marché et est la seule compagnie aérienne qui exploite des vols réguliers. Elle assure la liaison de chaque grande ville de Madagascar à la capitale par au moins un vol quotidien. Sur les pôles économiques des zones côtières que sont Mahajanga et Toamasina, il y a même deux vols par jour.

A part cette compagnie, les touristes peuvent recourir à la location de petits avions. A Madagascar, les entreprises qui louent des avions, détenteurs de Permis Civil de Transports Aériens Public (PCCTAP), délivré par l'autorité de l'aviation civile, sont au nombre de dix¹⁰

- Le transport routier

A propos des transports routiers, il existe les taxi-brousses pour relier les différentes villes touristiques, les taxis, les entreprises de location de voiture.

- Le transport ferroviaire

Après la privatisation de la RNCFM, la société MADARAIL exploite actuellement le transport ferroviaire malgache. Madagascar dispose d'un système ferroviaire de plus de 800 km. Actuellement, le transport ferroviaire est en pleine restructuration. Pour l'instant, il n'est pas fonctionnel et les rares voyages effectués concernent surtout le transport de marchandises.

- Le transport maritime

Concernant le transport maritime, la plupart des ports à Madagascar sont aujourd'hui destinés à recevoir des bateaux transportant des marchandises. Un projet de développement du transport fluvial est aussi en cours avec l'aménagement prochain des fleuves Sofia et Tsiribihina.

¹⁰

Source: Aviation civile de Madagascar (ACM), 2012.

- **Le transport international**

Il s'agit essentiellement du transport aérien. Toutefois, des voyageurs arrivent à Madagascar par voie maritime mais dans un degré moindre. Il s'agit surtout des voyageurs venant des îles voisines surtout des Comores. Ainsi, nous allons axer notre étude sur le transport aérien international.

L'accès aérien est un facteur déterminant sur la décision des touristes à venir dans tel ou tel pays, ce qui est d'ailleurs prouvé à Madagascar. En effet, on a constaté que l'annulation de l'escale sur Munich par la compagnie Air Madagascar en 1997 a conduit à une diminution très nette de la proportion des touristes allemands venus visiter Madagascar.

Grâce à la libéralisation du trafic intérieur, régional et international achevée en 1994, six compagnies desservent actuellement la Grande Ile avec l'extérieur. Il s'agit de : Air Madagascar, Inter Air, CORSAIR, Air France, Air Austral et Air Mauritius.

Tableau 3 : Liste des compagnies aériennes à Madagascar et lignes exploitées

Compagnies aériennes	Lignes exploitées
Air Madagascar	Long courrier, régionaux, intérieurs
Air France	Long courrier, régionaux
CORSAIR	Long courrier
Air Austral	Régionaux Madagascar-La Réunion
Inter Air	Vols régionaux : Madagascar Afrique du sud
Air Mauritius	Vols régionaux Madagascar Maurice

Source : Aviation civile de Madagascar

Ayant fait le tour des matières premières, ainsi que les producteurs dans le secteur touristique à Madagascar, la section suivante est axée sur les principaux produits touristiques que la Grande Ile peut offrir aux touristes.

1.3 Les produits touristiques malgaches

Les produits touristiques malgaches sont très variés. Ici, nous allons les grouper en quatre (4) catégories : l'écotourisme, le tourisme balnéaire, le tourisme culturel, le tourisme de croisière.

a) L'écotourisme

L'écotourisme constitue le principal motif de visite des touristes venus à Madagascar. Plusieurs catégories de tourisme peuvent être associées à l'écotourisme malgache. On peut citer :

- le tourisme de découverte comme le mada raid ;
- le tourisme sportif, surtout constitué par les plongées sous-marines, les activités nautiques, la marche à pied,... ;
- le tourisme de santé, ce type de tourisme est rencontré à *Ranomafana* Antsirabe avec ses eaux thermales et pratiqué surtout par les touristes qui suivent des traitements médicaux.

b) Le tourisme balnéaire

Avec ses 5000 Km de côtes, Madagascar offre aux amateurs de plage, de sable et du soleil un produit touristique balnéaire de luxe. Toutefois, le tourisme balnéaire malgache n'est pas actuellement en mesure de concurrencer celui des îles voisines. Ceci est dû notamment au retard des infrastructures malgaches par rapport à celles existantes dans ces îles.

c) Le tourisme culturel

Les touristes viennent aussi à Madagascar pour vivre les événements culturels malgaches tels que le *Fitampoha*, le festival Donia à Nosy Be,... .

d) Le tourisme de croisière

Des projets sont en cours d'étude pour la réalisation du tourisme de croisière à Madagascar. En effet, plusieurs lignes de croisière envisagent de faire escale à Madagascar, se plaçant naturellement entre trois destinations primordiales de

croisières, à savoir Le Cap, Durban, et Mombasa. En 2011, 16 bateaux de croisière ont touché Madagascar¹¹.

Selon les statistiques du ministère du tourisme, l'écotourisme constitue le principal motif de visite de 55% des touristes internationaux venus visiter le pays. Si l'on y ajoute le tourisme sportif et aventure (8%) l'écotourisme représente 64% des demandes touristiques à Madagascar. Le tourisme balnéaire, pratiqué par 19% des touristes internationaux venus à Madagascar, arrive en deuxième position, suivi par le tourisme culturel (15%). Il est à constater qu'aucuns chiffres officiels ne présentent la part du tourisme de croisière dans le pays.

Mais le marché n'existe pas sans qu'il y ait de la demande. Parler du marché touristique nécessite, à part l'étude de l'offre touristique, la considération de la demande touristique. C'est pourquoi, nous allons étudier dans la section qui suit la demande touristique à Madagascar.

2.La demande touristique

En matière de tourisme, les demandeurs sont les touristes. L'OMT définit le terme "touriste" comme suit : « peuvent être considérés comme touristes, les voyageurs ayant pour motif de visite : loisirs, détente et vacances, visite à des parents et amis, affaires et motifs professionnels, traitement médical, religion, pèlerinage ». Les touristes peuvent être donc considérés comme des personnes qui effectuent des voyages en dehors de leur environnement habituel et sont donc des voyageurs. On peut aussi distinguer deux catégories de tourisme, à savoir, le tourisme local et le tourisme international. Dans cette étude, nous nous intéressons principalement à la deuxième catégorie.

2.1 Evolution des arrivées des visiteurs non-résidents aux frontières entre 2001 et 2011

A Madagascar, le nombre de touristes est estimé à partir du nombre de visiteurs arrivant aux frontières de Madagascar. En 2001, Madagascar a enregistré 170 000 visiteurs. En 2002, en raison de la crise post électorale, une baisse

¹¹ Source : ONTM

considérable du nombre de visiteurs a été enregistrée. Toutefois, le secteur tourisme s'est remis sur pieds dès l'année suivante. En 2008, 375 000 visiteurs ont été enregistrés, ce qui représente près 2% de la population. En 2009, suite à un coup d'Etat et une crise politique profonde qui s'en est suivi, le nombre de touriste a chuté et a passé à 162 687.

Depuis 1999, les dirigeants qui se succédaient ont fixé l'objectif d'atteindre 500 000 touristes. Toutefois, force est de constater que cet objectif n'a jamais été atteint, le maximum a été celui de l'année 2008. Pire encore, à chaque crise politique, le tourisme est l'un des secteurs les plus touchés. Ainsi, en 2002 et 2009, au cours desquelles des crises politiques profondes ont frappées le pays, les nombres d'arrivée de visiteurs non résidents à Madagascar ont été les plus bas. Par ailleurs, les études que nous avons menées dans le cadre de notre mémoire de DEA en 2004, ont montré que la capacité des transports aériens qui relie Madagascar avec le reste du monde ne peut pas répondre à cet objectif de 500 000 touristes¹².

Tableau 4 : nombre des arrivées de visiteurs non résidents à Madagascar entre 2001 et 2011

ANNEES	TOTAL
2001	170 208
2002	61 674
2003	139 230
2004	228 784
2005	277 052
2006	311 730
2007	344 348
2008	375 010
2009	162 687
2010	196 052
2011	225 055

Source : Ministère du tourisme, 2012

¹² RANAIVOSOA-RABEMANANJARA T., 2002, *Contribution des IDE au développement du tourisme à Madagascar*. Mémoire de DEA en Sciences Economiques. Université d'Antananarivo

Par ailleurs, une analyse de la variation mensuelle du nombre d'arrivée de touristes fait apparaître l'existence de saisonnalité du tourisme à Madagascar :

- une arrivée massive de touristes entre le mois de juillet et décembre. Cette période est qualifiée de haute saison ;
- une faible venue de touristes durant le premier semestre de l'année. C'est la basse saison. On peut aussi constater que cette période coïncide avec la saison des pluies. Ce qui explique cette saisonnalité d'autant plus qu'à Madagascar, l'accès aux sites touristiques est très difficile, voire impossible durant cette période de l'année.

2.2 Répartition par pays d'origine des touristes venant visiter Madagascar entre 2005 et 2011 (moyenne)

Les Français de la métropole sont les plus nombreux avec 58% des touristes venus à Madagascar. Cette proportion élevée des visiteurs français s'explique en partie par les raisons historiques et culturelles qui relient les deux pays. Elle s'explique aussi en partie par les itinéraires de vol. En effet, trois compagnies se relaient quotidiennement pour desservir la ligne Antananarivo - Paris. Les Réunionnais pointent en deuxième rang (11%). Avec les Réunionnais, les Français représentent près de 7 touristes sur 10 venus visiter Madagascar.

Les Italiens viennent en troisième position avec 7% des touristes internationaux venant dans la Grande Ile, ce qui est probablement dû à l'existence des vols directs Milan – Nosy be. Il s'agit d'un vol charter effectué par Air Madagascar pour le compte du groupe Ventaglio qui s'est installé à Nosy Be.

Les autres pays ne dépassent pas les 3% avec respectivement 3% chacun pour les Américains et les Allemands, et 2% chacun pour les Britanniques et les Suisses.

Il est également à signaler que depuis 1997, on a constaté une diminution du nombre des touristes allemands et suisses. En effet en 1994, 1995 et 1996, les Allemands représentaient respectivement 20,3%, 20% et 17,80%¹³ des touristes internationaux venant à Madagascar, tandis que les suisses passent de 8,6% ;

¹³ Source: Ministère de la Culture et du Tourisme, Dépliant d'Informations Statistiques du Tourisme, 1998

7,8% ; 7,10% en 1994, 1995, 1996 à 3% des touristes venant visiter la Grande Ile en 1997. Ceci étant dû essentiellement à l'annulation de l'escale de la compagnie Air Madagascar à Munich. Ceci montre une fois de plus l'influence de l'existence d'une ligne directe entre Madagascar et un quelconque pays sur le nombre de touristes venant dans la Grande Ile.

Dans ce cadre, on peut s'attendre à de nouveaux changements de la proportion des touristes du point de vue nationalité suite à l'ouverture de la ligne Antananarivo-Bangkok, ainsi que l'existence de vols directs Réunion-Fort Dauphin et Réunion - Nosy Be.

Tableau 5 : Répartition par pays d'origine des visiteurs entre 2005 et 2011

Nationalité	Total (%)
Français (non compris Réunion)	58
Réunionnais	10
Italiens	7
Allemands	3
Suisses	2
Britanniques	2
Américains	3
Autres	15
TOTAL	100

Source : Ministère du tourisme, 2012

2.3 Les produits touristiques très prisés par les touristes internationaux à Madagascar en 2010

En 2010, La partie sud de l'île est l'endroit le plus demandé par les touristes. Deux sites ont plus particulièrement attiré les touristes : Tuléar (21%) et le parc d'Isalo (13,3%). 8,6% et 7,8% des touristes ont visité respectivement Fort Dauphin et Ifaty. 5,6% ont visité la ville de Fianarantsoa et 3,5% le parc de Ranomafana.

La deuxième région la plus visitée est la partie Nord de l'île. L'île de Nosy Be est le site le plus fréquenté des touristes (22,5%) suivi de la ville de Diego (9,3%).

La région de Tamatave vient à la troisième position. Dans cette région, l'île de Ste Marie est le site le plus visité (16% des touristes). Viennent ensuite la ville de Tamatave et le parc d'Andasibe avec respectivement 8,5 et 6,8% des touristes.

Près de 14% des touristes ont fréquenté la région Ouest de Madagascar avec 11% qui ont visité la ville de Majunga, 7,2% celle de Morondava.

Enfin, on remarque que les sites des hauts plateaux sont les moins visités (7,3%).

Il est à noter que cette proportion n'a pas beaucoup changé depuis l'enquête tourisme 2000 réalisée par le Ministère du Tourisme en 2000.

On remarque également que les sites les plus visités sont tous des sites présentant essentiellement l'écotourisme de Madagascar.

Tableau 6: Les régions visitées par les touristes

REGIONS VISITEES	SITES VISITES	% DE TOURISTES
SUD	Toliara, Parc National d'Isalo, Taolagnaro, Ifaty, Parc National de Ranomafana, Fianarantsoa, ...	38,4%
NORD	Antsiranana, Nosy Be, Montagne d'Ambre,...	21,1%
EST	Ste Marie, Toamasina, Parc National d'Andasibe, Foulpointe, Fénérive est	19,3%
OUEST	Mahajanga, Morondava, Parc National Bemaraha, Belo Tsiribihina,...	13,9%
HAUTES TERRES	Antsirabe, Ampefy, Itasy, Mantasoa,...	7,3%
TOTAL		100%

Source : Ministère du tourisme, 2012

Tableau 7 : Les sites les plus visités

SITES	% des touristes
Nosy Be	22,5
Toliara	21
Ste Marie	16
Parc d'Isalo	13,3
Antsirabe	9,7
Diego	9,3
Fort Dauphin	8,6
Tamatave	8,5
Ifaty	7,8
Perinet	6,8
Fianarantsoa	5,6
Ranomafana	3,5

Source : Ministère du tourisme, 2012

III. La place du tourisme à Madagascar par rapport au marché mondial du tourisme

Etudier unilatéralement l'évolution du secteur « Tourisme » malgache sans parler de l'évolution mondiale du tourisme peut induire en erreur et amener à des conclusions erronées. En effet, si on évoque le taux de croissance des touristes venus à Madagascar, cela laisse croire que le secteur « Tourisme » malgache tourne déjà en plein régime. Pourtant, en comparant les chiffres obtenus par Madagascar, par rapport aux performances des pays leaders dans le domaine du tourisme, et même avec les performances des îles voisines, on constate que le secteur « Tourisme » malgache est très en retard et occupe une place encore négligeable sur le marché mondial du tourisme.

1. Les tendances du tourisme mondial

L'OMT, dans son étude Tourisme horizon 2020 a fait une prévision de ce que serait le marché mondial du tourisme en 2020.¹⁴

Selon l'OMT, 3.5% de la population mondiale sont engagées dans le tourisme international alors que la population « réellement potentielle » est de 7%.

Les arrivées mondiales de touristes connaîtraient une hausse annuelle de 4,3%, entre 1995 et 2020. Entre 1995 et 2000, les arrivées mondiales de touristes passent de 594 millions à 692 millions, soit une hausse de 16,5%. Cette hausse passerait de 51% entre 2000 et 2010 (1047 millions de touristes) à 53% en 2020 (1602 millions de touristes).

Par ailleurs, l'OMT prévoit une progression plus rapide des voyages long-courriers dans le monde. Cette progression est de 5,4% par an, tandis que les voyages intra-régionaux progresseraient avec un rythme de croissance annuel de 3,8%¹⁵.

Ces chiffres nous montrent que l'industrie touristique n'en est encore qu'à son début et que le marché touristique est encore très large.

Selon l'étude de l'OMT, en 2020, la Chine serait la destination la plus prisée des touristes. Elle accueillerait près de 137 millions de touristes. La croissance économique et le développement de la culture chinoise pourraient être les causes de cet essor du tourisme en Chine.

Viennent ensuite les Etats Unis avec 102,4 millions de touristes (6.4%), suivis respectivement par la France (5.8%), l'Espagne (4.4%), Hong Kong (3.7%), l'Italie (3.3%), le Royaume Uni (3.3%), le Mexique (3.1%), la Fédération de Russie (2.9%), la République Tchèque (2.7%).

¹⁴ L'OMT ou Organisation Mondiale du Tourisme est la seule organisation intergouvernementale faisant office de tribune mondiale pour la promotion du tourisme et les questions s'y rattachant. Ses membres comprennent 138 pays et territoires et plus de 350 membres affiliés appartenant aux secteurs publics et privés.

L'OMT a pour mission de promouvoir et de développer le tourisme en tant qu'instrument de paix et d'ententes internationales, favorisant le développement économique et le commerce international.

¹⁵ Source: OMT, Tourisme Horizon 2020

On constate également que les dix pays les plus visités totalisent à eux seuls près de 44.2% du marché mondial du tourisme.

En 2020, l'Allemagne serait le pays qui émet le plus de touristes dans le monde. Les Allemands représenteraient 10,2% des personnes qui voyagent dans le monde en 2020. Viennent ensuite le Japon 8,8%, les Etats Unis 7,7%, la Chine 6,2%, le Royaume Uni 6%. On constate que 3 touristes sur 10 proviennent de ces pays.

On constate également qu'un touriste sur deux qui voyage dans le monde provient de 10 pays. Cette part élevée s'explique par le niveau de vie très élevé dans ces pays.

Si l'on parle de Madagascar, l'objectif fixé par le ministère du tourisme depuis quelques années était d'atteindre le cap des 500 000 touristes. Toutefois, force est de constater que le niveau maximum atteint jusqu'à présent n'atteint même pas les 400 000 touristes (le maximum est de 375010 touristes en 2008). Avec la crise politique qui sévit dans le pays depuis 2009, la situation ne risque pas de s'améliorer.

2.de Madagascar dans le marché mondial du tourisme

La connaissance de ces données sur le tourisme mondial, nous permet de voir la part que détient Madagascar dans le marché mondial du tourisme.

Nous allons voir successivement : la place du tourisme à Madagascar au niveau mondial, le tourisme à Madagascar par rapport au tourisme en Afrique et enfin la place du tourisme à Madagascar par rapport aux principales îles de l'Océan Indien.

2.1 Le marché malgache du tourisme par rapport au marché mondial du tourisme

La comparaison entre le nombre d'arrivées de touristes internationaux à Madagascar et le nombre d'arrivées de touristes internationaux dans le monde permettra de voir la part du marché que détient la Grande Ile.

Tableau 8 : Arrivées de touristes internationaux à Madagascar et dans le monde entre 2005 et 2010 (millions de touristes)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Monde	803	846	903	925	880	935
Madagascar	0,28	0,31	0,34	0,38	0,16	0,2
% Mad/Monde	0.03	0,03	0,04	0.04	0,01	0,02

Sources : - OMT, Tourisme Horizon 2020
 - Ministère du tourisme, 2012
 - Nos calculs

En analysant ce tableau, on voit tout de suite que par rapport au marché mondial du tourisme, le marché touristique malgache reste encore très faible, voire négligeable, surtout si on regarde la part de marché que détiennent les grands pays touristiques.

Malgré les mesures prises par le gouvernement malgache pour développer le secteur « Tourisme » malgache, Madagascar n'a jamais réussi à attirer plus de 0,04% des touristes qui voyagent à travers le monde. Avec la crise politico-économique qui a sévi dans le pays en 2002, cette part du marché touristique malgache dans le marché mondial du tourisme n'était que de 0,008%.

2.2 Le tourisme à Madagascar par rapport au niveau du tourisme en Afrique

Le tableau suivant montre le nombre d'arrivées de touristes internationaux en Afrique entre 2005 et 2010. Il nous permettra de voir la part du marché que détienne Madagascar.

Tableau 9: Arrivée de touristes à Madagascar et arrivée de touristes internationaux en Afrique entre 2005 et 2010 (millions de touristes)

	2005	2007	2008	2009	2010
Afrique	35,4	43,2	44,3	45,8	44
Madagascar	0,28	0,34	0,38	0,16	0,2
% Mad/Afr	0,8	0,8	0,9	0,3	0,5

Sources :

- OMT, faits saillants, édition 2010
- Ministère du tourisme, 2012
- Nos calculs

Ce tableau montre que même sur le plan africain, la part du marché touristique malgache est encore faible. Le maximum atteint était de 0,9% en 2007. En 2009, elle n'était que de 0.3%.

Si on prend l'exemple de la République Sud Africaine, qui possède, avec plus de 9 millions de touristes en 2007 et 2008, 7 millions en 2009¹⁶, soit 21%, 22% et 15% du marché africain en matière de tourisme, on peut constater que le secteur touristique malgache est encore très en retard, même au niveau africain.

2.3 Le secteur « Tourisme » malgache par rapport à ceux des îles de l'Océan Indien

En 2010, Madagascar a détenu 11% du marché touristique dans les principales îles de l'Océan Indien et se place en troisième position derrière l'île Maurice et La Réunion avec respectivement 52% et 24% du marché. Avec 10% du marché, les Seychelles arrivent en quatrième position devant Mayotte 3%.

On constate que l'île Maurice et La Réunion ont accueilli 76% des touristes venant dans la région.

Aussi, entre Madagascar et les Seychelles, la différence de 21523 touristes est très faible, vu la taille des deux pays avec respectivement 587 041 km² et 453 km² de superficie.

¹⁶

Sources: OMT, faits saillants du tourisme, édition 2010

Il est aussi important de signaler qu'en 2010, l'île Maurice a accueilli 935 000 touristes. Comparé au chiffre le plus élevé atteint par Madagascar, soit 375 010 touristes (réalisé en 2008), on peut constater que le secteur « Tourisme » mauricien ne cesse de distancer celui de Madagascar. Cette préférence des touristes peut être expliquée par le fait que l'île Maurice, La Réunion et les Seychelles sont dotées d'infrastructures plus développées.

Tableau 10 : Nombre de touristes venant visiter les îles de l'Océan Indien entre 1999 et 2010

Pays	1999		2010	
	Nombre de touristes	Part de marché (%)	Nombre de touristes	Part de marché (%)
Maurice	578 085	46	935 000	52
La Réunion	400 000	32	420 300	24
Madagascar	138 253	11	196 052	11
Seychelles	110 340	9	174 529	10
Mayotte	21000	2	53000	3
Total	1 247 678	100	1778881	100

Sources :

- www.sidsnet.org
- Insee.fr
- nos calculs

IV.L'impact du tourisme sur l'économie malgache

Le secteur du tourisme se caractérise par ses relations avec de multiples activités économiques. Cette particularité a poussé l'intérêt de mesurer sa contribution économique, notamment dans les lieux visités, et pour évaluer son interdépendance avec d'autres activités sociales et économiques.

Depuis la fin des années 70, la France a préconisé la mise en place d'un système dont le but serait de donner une synthèse en valeur monétaire des activités touristiques. Cette idée était reprise par l'OMT qui, dans l'objectif de favoriser la comparabilité internationale, a formulé une série de cadres de recommandations internationales sur les statistiques du tourisme en 1978, 1993 et le plus récemment en 2008.

En 2000, une première recommandation sur la mise en place conceptuelle du compte satellite du tourisme a été proposée. Les comptes satellite du tourisme visent à «analyser en détail tous les aspects de la demande de biens et services que l'on peut associer au tourisme, à établir l'interface avec l'offre de ces mêmes biens et services au sein ou à l'extérieur de l'économie de référence et décrire comment cette offre (d'origine intérieure ou importée) interagit avec d'autres activités économiques en utilisant les tableaux des ressources et des emplois comme référence¹⁷»

Le CST complet fournit :

- des agrégats macroéconomiques pour caractériser le volume et l'importance économique directe du tourisme : valeur ajoutée brute directe du tourisme (VABDT), produit intérieur brut du tourisme (PIBDT), compatibles avec les agrégats semblables utilisés pour l'ensemble de l'économie et pour d'autres activités économiques productives et domaines d'intérêt fonctionnels ;
- des données détaillées sur la consommation touristique. Ce concept est associé à l'activité des visiteurs comme consommateurs, et une description de la façon dont cette demande est satisfaite par l'offre intérieure et les importations ;
- des comptes de production détaillés des industries du tourisme, comprenant des données sur l'emploi, sur les relations de ces industries avec les autres activités économiques productives et sur la formation brute de capital fixe ;
- un lien entre les données économiques et les informations non monétaires sur le tourisme, comme le nombre de voyages (ou de visites), la durée de séjours, le motif de déplacement, les modes de transport, etc. Ces données étant nécessaires pour préciser les caractéristiques des variables économiques.

A l'heure actuelle, le compte satellite du tourisme n'est pas encore appliqué à Madagascar et les statistiques existantes ne sont pas conformes aux recommandations internationales.

En raison du manque de données et des lacunes concernant les statistiques du tourisme à Madagascar, nous allons faire abstraction des CST et donner une évaluation «classique» du rôle du tourisme dans l'économie malgache. Ainsi, nous allons présenter les impacts du tourisme sur le niveau d'emploi, sur l'apport en devises, et donc sur la balance des paiements.

¹⁷ Nations Unies, 2008, «Compte satellite du tourisme: recommandations concernant le cadre conceptuel 2008», p 19

1.Effets sur la balance des paiements

L'arrivée des touristes dans un territoire donné se traduit économiquement par une entrée en devises pour le pays d'accueil et une sortie de devise pour le pays émetteur. Ainsi, elle a des répercussions sur la balance des paiements aussi bien du pays d'accueil que du pays émetteur.

1.1 Définition de la balance des paiements

« La balance des paiements est un état statistique où sont systématiquement résumées, pour une période donnée, les transactions d'une économie avec le reste du monde. Les transactions sont celles qui portent sur les biens, services et revenus ; celles qui font naître des créances financières sur le reste du monde ou des engagements financiers avec celui-ci [...] qui sont considérées comme [...] des transferts sans contre partie. Une transaction se définit comme un flux découlant de la création, de la transformation, de l'échange, du transfert ou de l'extinction d'une valeur économique et faisant intervenir le transfert de la propriété de biens ou d'actifs financiers, la prestation de services ou de la fourniture de travail et de capital »¹⁸. La balance des paiements d'un pays retrace à la fois les paiements à destination de l'étranger et les recettes qui en proviennent.

1.2 Effets des recettes touristiques sur la balance des paiements

Le tourisme est enregistré dans le poste transports et voyages sous la rubrique transaction de services de la balance des paiements.

Le secteur « Tourisme » s'illustre dans la balance des paiements par les recettes en devises qui sont inscrites au crédit et par les dépenses des touristes qui voyagent à l'extérieur qui sont inscrites au débit du poste de voyages de la balance des paiements. Ces recettes ou dépenses entraînent une augmentation ou une diminution des avoirs extérieurs en devises du pays.

Mais l'influence du secteur touristique sur la balance des paiements ne se limite pas à la balance des services. Elle peut s'étendre sur l'ensemble de la balance courante et de la balance des capitaux. Les activités touristiques peuvent entraîner des importations des marchandises et de biens d'équipement. Elles

¹⁸ Source: ¹ Daumont., Zamarcozy., Callier. et Ziller., avec des contributions de Malangu Kabédi – Mbuyi, Programmation Financière, Méthode et application à la Tunisie, FMI 1999, p 38

peuvent donner lieu à des opérations courantes sur les marchandises ou sur les services, et peuvent faire appel à des capitaux étrangers. En effet, les investissements touristiques et infrastructures peuvent engendrer des mouvements de capitaux. Il peut s'agir d'Investissements Directs Etrangers, des dons ou prêts provenant des bailleurs de fonds. Les mouvements de capitaux peuvent avoir des effets à long terme sur la balance des paiements. Par exemple, le recours à l'emprunt implique un encaissement dans l'immédiat, mais il implique aussi un endettement ultérieur qui ne figure pas à la balance des paiements de l'année.

Ainsi, l'accroissement des recettes touristiques contribue largement à l'amélioration de la balance des paiements d'un pays. Or les recettes touristiques d'un pays sont étroitement liées au nombre de touristes internationaux venant visiter ce pays. Entre 2005 et 2011, chaque touriste non-résident supplémentaire qui vient à Madagascar fait augmenter les recettes touristiques de 644 DTS en moyenne (765 €)¹⁹.

Tableau 11 : Evolution de la demande touristique et des recettes en devises du tourisme entre 2005 et 2011

Années	Nb Touristes	Recettes touristiques (en millions de DTS)
2005	277052	124,5
2006	311730	157,7
2007	344348	210,3
2008	375010	302,6
2009	162687	116
2010	196052	139,74
2011	225055	160,66

Source : Ministère du Tourisme, 2012

¹⁹ Conversion sur la base 1DTS = 1,1867 €, cours banque centrale européenne décembre 2011

1.3 Les recettes en devises du tourisme par rapport aux autres principales recettes d'exportations

En 2011, les recettes touristiques représentent 28,9% des rentrées en devises au pays contre 22,2% en 2010. Ce qui le place, au deuxième rang parmi les secteurs pourvoyeurs de devises à Madagascar après les zones franches industrielles. Nous pouvons remarquer aussi que les statistiques de la banque centrale et celles du ministère du tourisme (année 2010) ne présentent pas les mêmes chiffres : 200,9 millions de DTS (banque centrale) contre 139,74 millions de DTS pour le ministère du tourisme. Cette différence s'explique par le fait que les chiffres du ministère du tourisme n'incluent pas le transport international.

Tableau 12 : Recettes en devises des principaux produits d'exportation de Madagascar en 2010 et 2011 (en millions de DTS)

	Année 2010	Année 2011*
Poivre	3,5	4,5
Café vert	8,1	4,2
Cacao en fèves	8,4	11,0
Sucres	8,6	9,4
Crevettes	12,5	18,7
Essence de girofle	13,5	21,7
Minerai de chrome	16,2	8,8
Girofle	20,6	108,8
Vanille	39,8	25,1
Produits pétroliers	41,2	61,5
Autres régimes douaniers	71,8	55,3
Autres	136,8	227,1
Zone Franche Industrielle	321,1	370,6
Total des exportations de marchandises	702,1	926,8
Tourisme	200,9	267,8
Totales entrées en devises	903	1294,6

* Préviation

Source : Banque centrale de Madagascar, direction des relations internationales,
avril 2012

2.Tourisme et création d'emplois

La contribution du secteur « Tourisme » dans l'économie ne se limite pas seulement à l'apport en devises. Il est aussi un secteur générateur d'emploi.

2.1 Emplois générés par le tourisme

Concernant les effets du développement du tourisme sur le niveau d'emploi d'un pays, nous allons distinguer trois effets : les emplois directs générés par le tourisme, les emplois indirects et les emplois induits.

2.1.1 Emplois directs

Les emplois directs sont des emplois qui correspondent à des emplois purement touristiques, des emplois créés suite à la demande des touristes. On y trouve par exemple les emplois créés suite à la création d'un établissement hôtelier, d'une création d'EVPT, les guides touristiques,... .

2.1.2 Emplois indirects

Les emplois indirects quant à eux sont des emplois créés dans les activités concourant à la satisfaction de la consommation touristique intérieure dans d'autres secteurs. Ce sont donc des emplois qui correspondent aux emplois créés dans les entreprises, autres que les entreprises touristiques productrices de biens et services consommés par les touristes. On peut citer par exemple le commerce, l'agriculture, l'artisanat. Autrement dit, ce sont des emplois créés, suite à la réponse de la demande induite du secteur touristique.

Les emplois créés dans les secteurs d'activités liés à l'activité touristique telles que les activités liées aux investissements touristiques (par exemple : la création des hôtels entraînant une création d'emploi dans le secteur de bâtiment et travaux publics) peuvent également être considérés comme des emplois indirects.

2.1.3 Emplois induits

Enfin, le développement du secteur « Tourisme » exerce un effet sur d'autres secteurs économiques. Ainsi, les emplois induits sont des emplois créés dans d'autres secteurs de l'économie du fait de la demande de consommation générée par les revenus gagnés par les salariés du secteur touristique. Ces emplois induits peuvent donc concerner tous les secteurs d'activité.

Maintenant, nous allons analyser la contribution du secteur « Tourisme » sur la création d'emplois à Madagascar. Etant donné qu'aucune statistique concernant les emplois indirects et induits générés par le tourisme n'est disponible, l'étude portera sur les emplois directs créés par les activités et services touristiques.

2.2 Evolution des emplois directs générés par le secteur touristique à Madagascar entre 2005 et 2011

Près de 31207 emplois directs ont été générés par les hôtels et/ou restaurants et les EVPT pour l'année 2011. Elle a passé de 21 187 à 31 207, soit une hausse de près de 47%. Concernant le rythme de croissance de la création d'emploi, ce taux d'augmentation est supérieur au taux de création d'emplois à Madagascar durant cette période: 10 206 000 à 11 072 786, soit une augmentation de 8,5% (voir tableau ci-dessous).

Depuis 2005, plus de 0,22% de la population active à Madagascar sont employés dans le secteur « Tourisme ».

Nous pouvons également constater que pendant cette période, le nombre d'emplois créés dans le secteur « Tourisme » a fait baisser le taux de chômage de 0,2 points.

Il est à préciser que ces chiffres ne concernent que les emplois directs recensés dans les entreprises formelles à Madagascar. Ce qui exclut les emplois indirects, induits, ainsi que les emplois informels qui sont nombreux dans ce secteur.

Tableau 13 : Effets de la création d'emplois touristiques sur le taux de chômage à Madagascar en 2005 et 2011

RUBRIQUES	2005	2011
Population totale	18 643 000	21 315 135
Population active	10 500 000	11 510 172
Nombre de chômeurs	294 000	437 386
Nombre d'emplois dans le pays	10 206 000	11 072 786
Emplois (directs) dans le secteur tourisme	21 187	31 207
Emplois dans les secteurs d'activités autres que le tourisme	10 184 813	11 041 579
Taux de chômage (%)	2,8	3,8
Taux de chômage sans les emplois touristiques (%)	3	4
Variation du taux de chômage	0,2	0,2

Sources :

- INSTAT, Direction de la Statistique des Ménages.
- <http://www.mtoura.gov.mg>
- nos calculs

2.2.1 Evolution des établissements Hôteliers à Madagascar et création d'emploi dans ces établissements entre 2005 et 2011

En 2005, 16877 emplois ont été générés par les 937 établissements d'hébergement à Madagascar. Entre 2005 et 2011, la création de 756 nouveaux établissements d'hébergement a généré 8535 nouveaux emplois (emplois directs), soit en moyenne 11 nouveaux emplois pour 1 établissement créé.

Tableau 14 : Evolution des établissements hôteliers et évolution des emplois directs générés par ces établissements entre 2005-2011

Années	Hôtels et / ou restaurants	Emplois directs
2005	937	16877
2006	1015	17805
2007	1181	18103
2008	1292	19395
2009	1396	20623
2010	1573	23845
2011	1693	25412

Source : Ministère du tourisme, 2012

2.2.2 EVPT et création d'emploi entre 2005 et 2011

Jusqu'en 2011, au total, 5795 emplois ont été créés par les 1019 EVPT exerçant formellement à Madagascar.

Entre 2005 et 2011, la création de 310 EVPT a généré 1485 nouveaux emplois, soit en moyenne près de 5 nouveaux emplois pour chaque création d'EVPT.

Tableau 15 : Evolution du nombre des EVPT et emplois directs générés par les EVPT entre 2005 et 2011

Années	EVPT	Emplois Directs dans les EVPT
2005	709	4310
2006	755	4527
2007	825	4852
2008	861	5031
2009	902	5301
2010	967	5544
2011	1019	5795

Source : Ministère du tourisme, 2012

V. Les touristes « sacs à dos »

Selon les statistiques officielles basées sur l'étude menée par l'ATW en 2009, 66% des touristes arrivant à Madagascar ont organisé eux-mêmes leur voyage. Ils ont une tranche de revenus annuels inférieurs à 6 000 € et voyagent souvent seul ou en couple. Ce sont les touristes sacs à dos, leurs apports et l'utilité dans l'économie malgache font débat. Par contre, 34% ont recours au service d'un voyageur pour l'organisation de leur séjour et ils ont de revenus annuels assez élevés. Ces touristes voyagent en famille ou en groupe. De ce fait, le revenu annuel du foyer détermine l'organisation de voyage des touristes.

Tableau 16 : Mode de voyage des touristes selon leurs situations familiales

	Seul	En famille ou en couple	En groupe
Recours au voyageur	9 %	54 %	37 %
Indépendants	34 %	46 %	20 %

Source : ATW, 2009

La plupart des touristes, qu'ils soient indépendants ou ayant eu recours à un voyageur, se logent dans des hôtels durant leur séjour à Madagascar. Pourtant, les touristes indépendants habitent facilement chez la population locale contrairement aux touristes en voyage organisé.

Les touristes indépendants séjournent en moyenne plus longtemps (23 jours) à Madagascar que les touristes en voyage organisé (17 jours). Les touristes voyageant seul restent plus longtemps (25 jours) que ceux qui voyagent en famille ou en groupe, respectivement 20 et 18 jours. De ce fait, la durée moyenne de séjour des touristes est 21 jours.

Tableau 17: Mode d'hébergement des touristes

	Indépendant	Avec voyageur
Hôtel	80 %	90 %
Famille ou amis	7 %	1 %
Location d'appartement/maison	2 %	1 %
Lodge/ chambre d'hôte / gîte d'étape	4 %	7 %
Tentes, cabanons	1 %	1 %
Chez l'habitant	9 %	1 %
Total	100 %	100 %

Source : ATW, 2009

Section3 : La descente de la Tsiribihina

Au début de notre thèse, nous avons hésité entre deux sites touristiques: la réserve d'Analamazaotra (dans l'Est de Madagascar) et le fleuve Tsiribihina. Suite à des pré-enquêtes menées sur ces deux sites, nous avons choisi le fleuve Tsiribihina parce que ce site présente plusieurs situations conflictuelles qui sont intéressantes à étudier. En effet, les conflits sont de diverses natures : conflits liés à la légalité des guides locaux (guides piroguiers, piroguiers de Miandrivazo) qui constituaient un sujet qui préoccupait le ministère du tourisme malgache, conflits entre acteurs extérieurs et acteurs locaux, conflits entre acteurs locaux,

Par ailleurs, depuis quelques années, presque tous les TO et agences réceptives de Madagascar présentent ce produit dans leur offre. Parallèlement à cela, ce produit est aussi très prisé par les touristes sacs à dos. Cette situation aboutit à la présence de deux catégories de touristes sur le territoire : les touristes « normaux » issus des TO et les touristes sacs à dos. Ce qui rend également son étude beaucoup plus intéressante étant donné que les acteurs concernés peuvent varier selon ces types de touristes.

Dans cette section, certaines informations concernant le tourisme sur la Tsiribihina découlent de la pré-enquête que nous avons menée au début de notre recherche. Il s'agit notamment de l'histoire de l'activité touristique sur le fleuve, des « potentialités » touristiques du fleuve, ainsi que des activités économiques sur le fleuve.

I. Le fleuve Tsiribihina

1. Caractéristique physique

La Tsiribihina est un fleuve qui mesure 160 km. Elle va de Miandrivazo à Belo. Avec une superficie de 49 800 km², elle constitue le troisième système fluvial malgache.

Le fleuve Tsiribihina se distingue des autres fleuves existants à Madagascar par son paysage unique. Il y a tout d'abord les gorges de Bemaraha, quelques heures après le départ de l'embarcadère. C'est à l'entrée de ces gorges qu'on commence à avoir une belle vue sur l'authenticité du paysage.

Des petits villages bordent le fleuve et sont construits avec des matériaux de construction variés. Certaines maisons sont bâties avec des bambous, et d'autres avec des écorces de baobabs, ce qui confère une merveilleuse authenticité au paysage.

Le fleuve est animé par la présence des centaines de pirogues et de chalands qui y descendent et remontent tous les jours.

A part les activités touristiques, la Tsiribihina sert aussi de liaison entre Miandrivazo et les villages qui la bordent jusqu'à Morondava. Ceci est dû au mauvais état de la route.

La particularité de ce fleuve réside dans sa richesse en matière de biodiversité. A cela s'ajoute l'hospitalité de la population qui vit aux alentours du fleuve, des ressources brutes que les opérateurs touristiques ont su mobiliser pour faire du fleuve un des circuits phares de Madagascar.

2.Situation géographique:

Comme on l'a évoqué auparavant, la Tsiribihina se trouve dans la localité de Miandrivazo.

Miandrivazo est une ville située à 420 km au sud-ouest de Tananarive, à 246km d'Antsirabe et à 286km au nord-est de Morondava. C'est une ville d'étape sur la route entre Antsirabe et Morondava, au cœur d'une cuvette géologique, protégée des vents. En termes de tourisme, elle est un point de départ pour la descente de la Tsiribihina.

Miandrivazo est accessible par deux axes routiers. Le premier, constitué de la route nationale 7 (RN7) au départ d'Antananarivo jusqu'à Antsirabe, puis la RN 34 d'Antsirabe jusqu'à Miandrivazo. Cette route est en bon état et est praticable toute l'année. Pour faire le trajet Antananarivo Miandrivazo, il faut compter un peu plus de 9 heures de routes. Le deuxième axe est celui qui le relie par Morondava. Il est surtout constitué par une piste et est peu praticable surtout pendant la saison des pluies. En cette période, la navigation en canoë ou en bateau sur le fleuve Tsiribihina est alors le seul moyen de transport utilisé par la population pour rejoindre Morondava et les villages autour de la ville.

Sur le plan administratif, Miandrivazo est une ville et une commune de Madagascar, dans la région du Menabe et dans le district de Miandrivazo.

Cette région compte 126 Fokontany (circonscriptions), avec 143.883 habitants. Miandrivazo y est la ville la plus peuplée avec ses 24.837 habitants.

Miandrivazo, comme toute la Région du Sud-Ouest de Madagascar, est surtout peuplée par des Sakalava (45% de la population). Puis il y a des Antandroy et Korao (28%), et des Betsileo et Merina (moins de 10%).

L'agriculture constitue la principale activité économique de cette commune. La population est composée en majorité d'agriculteurs. Elle est réputée pour les

cultures de tabac, de haricots et d'arachides, outre les cultures vivrières comme le maïs, patate et manioc. Ces cultures se font essentiellement sur les baiboho.

Chaque année, au mois de septembre, la Commune Rurale de Miandrivazo organise une foire pour le marché des haricots. Ceci est, pour les paysans et les agriculteurs de la région, le moment le plus important pour vendre toutes leurs récoltes de l'année, ainsi que pour profiter de l'arrivée des autres marchands venant de la Région d'Antananarivo, et des autres Régions de l'île pour faire des échanges commerciaux.

La région de Miandrivazo pratique aussi les élevages bovins, porcins, ovins, caprins et avicoles. Mais ce qui la caractérise surtout est la richesse en zébus, très connue presque dans toute l'île.

La pêche en eau douce est pratiquée par tous les paysans de la région, aussi bien dans les rivières que dans les rizières. Pour la plupart, la pêche est une activité indispensable à leur survie, en complément des cultures vivrières.

La ville de Miandrivazo est alimentée en eau et en électricité par la JIRAMA. En dehors de la ville, la population utilise les lampes à pétrole ou les bougies pour assurer l'éclairage, tandis que les rivières et les puits communautaires, gérés par les Fokontany, alimentent en eau la plupart des ménages.

En matière de télécommunication, Miandrivazo dispose actuellement du service Telma, orange, et zain (téléphonie mobile).

Carte 2: Antananarivo- Antsirabe- Miandrivazo-Belo sur Tsiribihina



Photo : Madabrousse

II. Le tourisme sur la Tsiribihina

Depuis quelques années, le tourisme fluvial dans la Région du Menabe s'est développé et est devenu un facteur important à ne pas négliger pour son développement. L'arrivée des touristes a fait naître de nouvelles activités pour les locaux. On peut citer par exemple l'apparition du métier de "guide piroguier" que plusieurs individus revendiquent.

Deux termes sont souvent utilisés pour qualifier le tourisme sur la Tsiribihina : tourisme fluvial et écotourisme. Le premier fait référence à un tourisme qui consiste à faire le voyage le long d'un fleuve, tout en admirant l'authenticité des paysages qui l'entourent.

Le deuxième quant à lui recouvre plusieurs dimensions. A Madagascar, bien qu'aucun document officiel ne donne une définition du terme "écotourisme", le

tourisme sur la Tsiribihina est considéré par la plupart des acteurs touristiques comme tel.

Si la TIES²⁰ (1991) définit l'écotourisme comme "une forme de voyage responsable dans les espaces naturels qui contribue à la protection de l'environnement et au bien-être des populations locales" (Cité par A. Laurent, 2003), dans le cas de Madagascar, et plus particulièrement le cas du tourisme sur la Tsiribihina, l'écotourisme est assimilé à une forme de tourisme qui consiste à voyager dans les zones naturelles, dans le but d'admirer et de jouir du paysage, de la faune et de la flore sauvages, ainsi que tout élément à caractère culturel existant dans ces zones. C'est aussi un tourisme de nature puisqu'il propose, en premier lieu, d'observer et d'apprécier la nature. Enfin, c'est un tourisme culturel qui permet d'appréhender les relations homme/nature dans leurs aspects les plus divers.

1. Historique du tourisme sur la Tsiribihina

La prise en compte de l'histoire de l'activité touristique sur la Tsiribihina nous permet de comprendre la situation actuelle sur cette activité, ainsi que sur la structuration des professionnels présents sur ce territoire.

Au cours notre pré enquête, ceux qui connaissent l'histoire de l'activité touristique sur la Tsiribihina s'accordent à dire que cette activité a commencé dans les années 90 avec Monsieur Georges Strepoulos. Il habite encore à Miandrivazo et nous avons pu faire un entretien avec lui. Il nous a ainsi confirmé les dire des gens et il revendique même être l'initiateur du tourisme sur la Tsiribihina. Voici donc sa version sur l'historique du tourisme sur la Tsiribihina : « avant, le fleuve constituait une « route » pour transporter les marchandises, ainsi que les récoltes (notamment du tabac, et des haricots) des villages de la région de Miandrivazo. Les transports se faisaient alors soit par pirogue, soit par chaland. Dans les années 90, des « vazaha », des propriétaires terriens dans la région me demandait de les emmener faire des excursions à bord de mon chaland le long de la Tsiribihina. A l'époque j'étais transporteur, j'avais des chalands pour transporter des marchandises, des produits agricoles, les récoltes de la région.

²⁰ TIES : The International Ecotourism Society

Au fil des années, nous avons eu d'autres sollicitations et le tourisme sur le fleuve a commencé comme ça » (Georges Strepoulos). Ainsi, à l'époque, les chalands n'étaient pas destinés uniquement au transport de touristes.

Après la crise politique de 2002, l'activité touristique sur la Tsiribihina a commencé à se développer. Ce qui a amené plusieurs personnes à exploiter ce site à des fins touristiques. La descente ne se limitait plus à des descentes en chalands, les piroguiers s'y mettaient aussi. Pourtant, personne ne pouvait nous dire comment s'est introduit le tourisme en pirogue.

Actuellement, diverses entités et individus sont devenus des acteurs du tourisme sur la Tsiribihina. Il y a les Tour Opérateurs qui ont vu les potentialités touristiques de la région et qui sont venus à exploiter ce circuits, il y a aussi les riverains qui, suite à une touristification de leur territoire, voient au tourisme une autre source d'activité et donc de revenu. Cette implication des locaux dans le secteur tourisme s'est d'autant plus accentuée avec la présence des touristes sacs à dos qui arrivent sur place et qui cherchent des prestataires pour les emmener faire la descente de la Tsiribihina.

Pour la descente en pirogue, l'embarquement se fait à Miandrivazo sur la rivière Mahajilo, laquelle est un affluent de la Tsiribihina. La descente s'arrête dans un village qui s'appelle Antanambao après 3 jours de navigation.

Cette implantation de l'embarcadère se justifie par le niveau de l'eau qui est plus profond à cet endroit.

Que ce soit une descente en pirogue ou en chaland, il est à noter que le point d'embarquement peut changer selon le niveau de l'eau. En effet, pendant les saisons très sèches il arrive que le niveau de la Tsiribihina soit assez bas sur les points d'embarquements habituels que les prestataires soient obligés de changer d'endroit pour pouvoir embarquer.

La descente de la Tsiribihina s'effectue entre le mois d'Avril et le mois de Novembre. Cette saison s'explique par le fait que la descente devient dangereuse pendant les saisons de pluies. Par ailleurs, la route menant à Masiakampy est impraticable pendant les saisons pluvieuses. De même la navigation s'arrête vers 16 heures de l'après-midi en raison des forts vents qui la rend plus dangereuse.

2.Les « potentialités » touristiques de la Tsiribihina

Raboteur (2000) avance que les ressources touristiques brutes constituent les conditions de base de la demande touristique et conditionnent le caractère attractif d'une région. Ces ressources sont constituées par "tout élément naturel, toute activité humaine ou un produit de l'activité humaine qui peuvent motiver un déplacement désintéressé" (Deffert, 1972).

Selon Lanquar (1986), les produits touristiques sont formés de trois facteurs:

- les facteurs qui incitent le voyage. Il s'agit des patrimoines de ressources naturelles, culturelles, artistiques ou technologiques;
- l'hébergement, restauration, équipements culturels, de loisirs et sportifs. Ce sont des facteurs qui, en eux mêmes n'influencent pas le voyage, mais en leur absence peuvent interdire ce voyage.
- les facteurs qui facilitent l'accès à la destination.

Tout au long du fleuve Tsiribihina, on peut citer au moins trois principaux attraits touristiques qui peuvent constituer de ressources brutes en matière de tourisme.

2.1 Les Attraits physiques

Les attraits physiques sont caractérisés par des paysages naturels, la vue panoramique, les éléments spécifiques comme cascade, chute d'eau, lac ou piscine naturelle, grotte, etc.

Photo 1 : Piscine naturelle à Anosin'Ampela

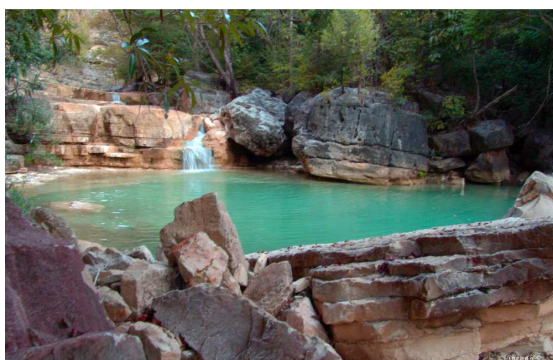


Photo: l'auteur

Photo 2 : Paysage sur le fleuve Tsiribihina



Photo: Always Madagascar

2.2 Les Attraites biologiques: une faune et flore très riche

Les attraits biologiques sont composés de la végétation, faune et flore, endémiques ou attractives par leur perception/utilisation par la population locale.

La Tsiribihina abrite des crocodiles, elle est aussi longée par une forêt avec une végétation à dominance de *Dalbergia*, *Commiphora* et *Hildegardia*. C'est une forêt sèche caducifoliée, riche en espèces adaptées à la sécheresse (xérophytes), comme les baobabs, *Pachypodium*, et les palmiers *Bismarckia nobilis*. Cette flore ou végétation est attractive en présence de verdure tranchant sur le paysage sec d'alentour. Les ombrages donnent de la fraîcheur sous les fortes températures.

Cette forêt est peuplée par une faune qui est encore à l'état sauvage. On y trouve de nombreuses espèces d'oiseaux. Il existe aussi deux types de lémuriens dans les forêts aux alentours du fleuve, à savoir *Propithecus verreauxi* de couleur noire et blanc, et le *Lemur fulvus* de couleur brun.

Photo 3: Des Baobab au bord du fleuve



Photo : l'auteur

2.3 Les attraits socioculturels

Les attraits socioculturels sont l'ensemble des sites intéressants, comme le site sacré (doany), site historique, site archéologique, folklore (vakoka), produits de l'artisanat.

Il existe deux formes de coutume que les Sakalava célèbrent et respectent dans la Région du Menabe : la cérémonie du Fitampoha et la sacralité du Baobab Sacré.

a. Le Fitampoha

En temps ordinaire, la ville de Belo sur la côte ouest ne compte que 5000 à 6000 habitants. Sur les bords du fleuve Tsiribihina, au niveau de cette ville se déroule tous les dix ans un rite spécial, « le fitampoha », rassemblant des milliers de fidèles venus de toute l'île. C'est une cérémonie du bain des reliques des rois (les Ampagnito), fondateurs de la dynastie du royaume Sakalava du Menabe du XVIIème au XVIIIème siècle.

Outre son caractère religieux (prière aux âmes des rois afin d'intercéder auprès de Dieu en faveur des vivants pour avoir santé, bonheur et prospérité), le Fitampoha offre à tous les Sakalava du Menabe une occasion pour resserrer les liens de solidarité, se pardonner des fautes passées, oublier les querelles, régler les litiges, bref renouer avec le Fihavanana.

Les festivités durent une semaine : elles commencent et se terminent toujours un vendredi (jour faste dans la croyance Sakalava) parce qu'il correspond à la période de pleine lune ou Asaramanitra (août-septembre).

La cérémonie se déroule en quatre temps :

- 1- Ouverture du « Tranovita » à Belo pour en sortir les Dady, et sacrifice de l'Omby magnitse, dont la viande sera distribuée aux représentants de chaque sous-clan Sakalava et la graisse ou « fikonike » conservée pour servir à oindre les Dady au moment du bain. Tout ceci est précédé la veille d'une séance de possession au cours de laquelle les défunts rois, par phénomène de métempsychose, se réincarnent un à un dans quelques-unes des femmes présentes (les Sazoke) ;
- 2- Départ pour Ampasy, petit village construit pour la circonstance sur l'autre rive du fleuve, où les reliques arrivent, attachées au corps de porteurs (les Mpibaby) qui ont fait le trajet à la tête d'une procession joyeuse et solennelle, avançant en file indienne suivant un itinéraire en spirale ;
- 3- Séjour (une semaine) à Ampasy, où les Dady sont installés dans une tente recouverte de toile blanche.
 - Le Rivotse : qui deviendra pendant toute la durée du Fitampoha, le nombril du monde Sakalava du Menabe, c'est-à-dire, le centre du monde Sakalava car il donne vie à toute la cérémonie.
 - Les journées à Ampasy sont utilisées pour rendre visite aux voisins, à se parler des activités professionnelles et à renforcer les liens de fraternité. Les après-midis sont agrémentés de séances de « moraingy » (lutte à mains nues) et de « vakodrazana » (chants et danses folkloriques), qui se terminent le soir par des danses. La nuit précédant le bain proprement dit est celle du « Valabe », pratique levant les tabous relatifs à la sexualité, entraînant un certain relâchement des mœurs en faveur de la femme, à qui est reconnu, l'espace de la nuit, le droit de choisir son amant, sans que le mari (ou

l'amant) ait à manifester la moindre jalousie sous peine de sanction.

- Jour « J » de la cérémonie proprement dit du bain des reliques, qui se déroule selon un rituel bien établi : les Dady sont transportés vers un endroit bien précis du fleuve Tsiribihina, vierge de tout contact humain depuis vingt-quatre heures. Un à un, ils sont immergés dans l'eau puis enduits de « fikonike », la graisse du bœuf immolé une semaine auparavant à Belo, avant d'être ramenés au village. C'est un moment solennel et d'intenses émotions, car c'est à cet instant précis que les vivants sont censés recevoir la grâce de la purification qui leur permet de renaître pour une nouvelle vie.

Le Fitampoha se termine avec le retour des Dady vers Belo par un autre itinéraire qu'ils emprunteront pour regagner leur demeure, la « Tranovita », d'où ils veilleront sur la santé, la prospérité et au bonheur de leur peuple, en attendant le prochain « Fitampoha ».

Photo 4 : Cérémonie de Fitampoha



Photos :Chazan-Gillig J. Lombard, J.-Cl. Rahaga

b. Le Baobab Sacré

Il se trouve sur la route de Morondava, menant à Belo sur Tsiribihina. C'est au pied de ce Baobab que le peuple Sakalava prononce ses vœux pour avoir ce qu'il souhaite dans sa vie. Il y apporte à sacrifier un bœuf ou un coq et aussi de l'argent, et la boisson typique de la région (toaka gasy, rhum local) pour que les vœux soient exaucés. Ainsi, c'est un endroit dit sacré et important, surtout pour la population locale. D'après la légende, il paraît que ce baobab est dénommé sacré à cause de son âge, car c'est le seul qui ait vécu très longtemps dans la région, environ 2000 années d'existence sur le lieu. Devant ce baobab, les femmes qui n'arrivent pas à avoir des enfants font leurs vœux de fécondité. Il en est de même pour les personnes malades et les gens qui veulent avoir une fortune.

Toutes ces activités peuvent être exploitées comme des ressources touristiques et attirent beaucoup la curiosité des visiteurs et les touristes qui séjournent dans la région.

A ces rites culturels, on peut ajouter le « Kilalaky », une musique originaire du sud-ouest, et qui est à présent devenu une danse populaire dans tout Madagascar ainsi que dans d'autres pays du monde.

Il existe aussi des activités qui se déroulent autour du fleuve et qui peuvent être exploitées à des fins touristiques. Par exemple, tous les vendredis a lieu le marché à Masiakampy, qui se trouve à 50km au sud-ouest de Miandrivazo. Il abrite l'embarcadère où embarquent les gens qui participent aux échanges commerciaux, provenant de Belo sur Tsiribihina et de Miandrivazo, voire de Morondava et d'Antananarivo. On y trouve différentes marchandises pour le commerce, à savoir les légumes secs comme les haricots, lentilles, poids du cap, des fruits comme des bananes, coco et d'autres encore.

La région du Menabe dispose de diverses ressources naturelles mais qui sont encore méconnues, surtout en ce qui concerne le fleuve Tsiribihina qui a des potentialités différentes au point de vue écotouristique.

3. Les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina

Comme nous l'avons annoncé au début de ce travail, pour distinguer les différents acteurs du tourisme sur la Tsiribihina, une entrée par l'organisation du voyage nous semble pertinente.

En général, on peut distinguer deux façons d'organiser un séjour. D'un côté, il y a les intermédiaires du tourisme (tour opérateur ou voyagistes nationaux²¹) qui fabriquent le voyage, le commercialisent ou confient cette tâche aux agences de voyages.

Presque toutes les agences de voyages et tour opérateur à Madagascar présentent dans leur offre la descente de la Tsiribihina. Toutefois, nos enquêtes sur terrains ont montré que seul un nombre restreint est vraiment spécialisé dans ce produit, les autres travaillent en sous traitance avec eux.

De l'autre côté, il y a les séjours organisés par le touriste lui-même. A Madagascar, cette catégorie de touriste est connue sous l'appellation de « touriste sac à dos ». Entre ces deux catégories, on assiste à l'existence d'un troisième acteur: des associations, ou des individus qui suite à la « touristification²² » de leur territoire essaient de s'impliquer dans le tourisme en proposant leurs services. Dans cette catégorie, on retrouve les guides locaux, les piroguiers, les groupes artistiques traditionnels locaux... La plupart des cas, ils n'ont pas un statut de professionnel mais à travers leurs activités, leurs connaissances des sites, ... ils entrent dans la composition de l'offre touristique. Bien que beaucoup de gens, ou de groupement de personnes se vantent être un acteur du tourisme sur la Tsiribihina, seule notre enquête et notre problématique

²¹ Ici, le terme « nationaux » fait référence à des établissements domiciliés à Madagascar. Ainsi, il se peut que les propriétaires soient des étrangers.

²² Pour Amirou et al (2005), la touristification « indique un changement d'état, un processus. Mais il indique aussi le résultat de ce processus. La touristification d'un espace exprime à la fois que cet espace est (ou a été) le théâtre d'un certain développement touristique, en expansion physique (bâti) et économique (revenus nouveaux), mais aussi que cet espace est (ou a été) touristique, dans une certaine mesure, comme résultat de ce processus ». Touristification pourrait concerner le processus, et l'état qui en résulte, de développement relativement spontané, non planifié du tourisme, s'appliquant à un espace, une société, une économie... les acteurs en sont isolés, moins institutionnels.

nous permettent, comme le suggère Friedberg (1997), de connaître les "vrais" acteurs du tourisme sur ce site. En effet, comme le précise Friedberg (1997), l'acteur est empirique, et a ce statut «par sa simple appartenance au champ étudié dans la mesure où l'on peut montrer que son comportement contribue à structurer ce champ» (p209).

4.Le produit touristique sur la Tsiribihina

Selon Py (1992), l'offre touristique se définit comme étant " l'ensemble des services et biens finaux proposé par le secteur touristique aux consommateurs ". Le tourisme sur la Tsiribihina se concrétise par une croisière en chaland ou en pirogue traditionnelle.

4.1 La descente en chaland

Un chaland est un bateau à moteur, comparable à une péniche. Il a une longueur comprise entre 10 à 15 mètres pouvant transporter jusqu'à 15 touristes selon le chaland. Il dispose d'un poste de pilotage, d'un pont inférieur qui comporte deux banquettes parallèles, une table pour le repas, et un pont supérieur dont l'utilité est d'offrir une vue panoramique du paysage aux touristes.

Pour un voyage, le personnel à bord est en général au nombre de trois : un skipper, un aide skipper, et un cuisinier.

Au cours de notre dernier passage en juillet 2011, on dénombre 25 chalands destinés au tourisme sur la Tsiribihina.

La descente en chaland commence à Masiakampy. Il s'agit d'un village se situant à 1 heure de route de Miandrivazo. La descente se fait sur une distance de 160km et se termine sur trois destinations possibles : Antanambao, Tsimafàna, ou Belo sur Tsiribihina.

Dans le premier cas, la descente se termine au niveau d'un village qui s'appelle Antanambao. De ce village, les touristes prennent des charrettes à zébu qui les emmènent jusqu'à Antsiraraka où des taxi-brousses ou des 4x4 les attendent pour les emmener soit vers Morondava, soit vers Tsimafàna pour rejoindre ensuite la ville de Belo et aller jusqu'au Tsingy de Bemaraha.

La destination Tsimaààna est faite pour les touristes qui rejoignent tout de suite Morondava, tandis que celle de Belo est pour ceux qui vont visiter le Tsingy de Bemaraha.

4.2 La descente en pirogue

Dans ce deuxième produit, la descente se fait en pirogue traditionnelle. Il s'agit de pirogue construite avec un tronc d'arbre creusé et qui mesure entre 4 m et 8 m de long. Une pirogue peut transporter, en plus du piroguier, un (1) à trois (3) passagers. La descente en pirogue commence à Miandrivazo et se termine à Antanambao où les touristes continuent en charrette à zébu pour rejoindre Antsiraraka. A Antsiraraka, les touristes prennent la route pour aller soit à Morondava soit à Belo et les Tsingy.

Le tourisme sur la Tsiribihina est un tourisme à deux visages. Avec la descente pirogue, il est considéré comme un tourisme sportif, et est surtout destiné à une clientèle jeune. La descente en chaland est quant à elle plutôt destinée à une clientèle plus âgée.

5. La fréquentation

Les informations statistiques entre 2005 et 2008 sont données dans le tableau suivant. Sur ces statistiques, force est de constater qu'il n'y a pas de distinction entre les touristes qui ont fait la descente en pirogue et ceux qui ont choisi la descente en chaland.

Tableau 18 : Nombre de touristes venus à Miandrivazo 2005-2008

Années d'arrivée	Nombres de touristes
2005	965
2004	853
2007	942
2008	888

Source : Police de Miandrivazo, 2009

Ces chiffres correspondent au nombre de touristes venus s'inscrire à la Police avant la descente.

Tableau 19 : Répartition par pays d'origine des touristes

Pays	Pourcentages
France	55 %
Amériques	7 %
Angleterre	4 %
Suisse	4 %
Allemagne	5 %
Italie	5 %
AUTRES	20 %

Source : Hôtel Le Gîte de la Tsiribihina, 2006.

D'après ces données, nous pouvons constater que les Français sont les plus nombreux pour faire la descente. Ils semblent s'intéresser beaucoup plus à l'écotourisme à Madagascar que d'autres nationalités du monde, probablement parce qu'ils en connaissent relativement mieux les potentialités.

Après avoir décrit le tourisme sur la Tsiribihina, nous allons maintenant donner les résultats concernant l'inventaire des acteurs du tourisme sur ce circuit.

6.La représentation de la descente de la Tsiribihina

Les descriptions données par les acteurs ont montré que tout le monde fait à peu près la même chose. Que ce soit en pirogue ou en chaland, il y a des lieux incontournables où les acteurs emmènent les touristes. Il s'agit du site d'Anosin'Ampela, de la plage de Ambatomisay, la plage de Begidro.

6.1 Anosin'Ampela

Il s'agit d'un site situé à une journée de Masiakampy. Sur le plan administratif, il fait partie de la commune de Begidro. Il constitue un passage obligé pour tous les touristes qui font la descente.

Anosin'Ampela dispose de deux piscines naturelles, de petit Tsingy, et abrite plusieurs animaux sauvages : lémuriens, chauve souris, ...Depuis 2009, la visite de ce site est devenue payante et sa gestion a été confiée par l'association Zana-tany.

6.2 La plage d'Ambatomisay

Il s'agit d'une grande plage de sable blanc située au niveau du village d'Ambatomisay. Il constitue de lieu de bivouac pour la deuxième nuit pour ceux qui font la descente en chaland.

Pendant la soirée, deux groupes de danses traditionnelles issus du village d'Ambatomisay rejoignent les touristes pour faire de l'animation.

photo 5 : La plage d'Ambatomisay



Photo : Canal Tours Madagascar

6.3 La commune de Begidro

La première nuit de bivouac en chaland se fait au niveau de la commune de Begidro. Ce choix est dû au fait que les chalands arrivent au niveau de cette commune vers 16h de l'après-midi après avoir fait la visite du site d'Anosin'Ampela. « Nous devons nous arrêter ici parce que le vent est trop fort pendant la nuit » (Bemila, skipper). Cette escale au niveau de Begidro permet également aux touristes de faire la visite de ce village le matin avant de repartir. L'autre cause de ce bivouac s'explique aussi par la sécurité. En effet, en passant la nuit près d'un village, les équipages se sentent en sécurité. « C'est mieux de passer la nuit ici. Si on s'arrête plutôt, on se retrouve trop près du chemin des *dahalo*²³, alors que si l'on continue, le vent sera difficile à maîtriser » (Modeste, convoyeur).

²³ *Dahalo* est le nom donné aux voleurs de zébus qui sévissent dans la partie sud et sud ouest de Madagascar.

Figure 1.1 : Représentation de la descente en chaland

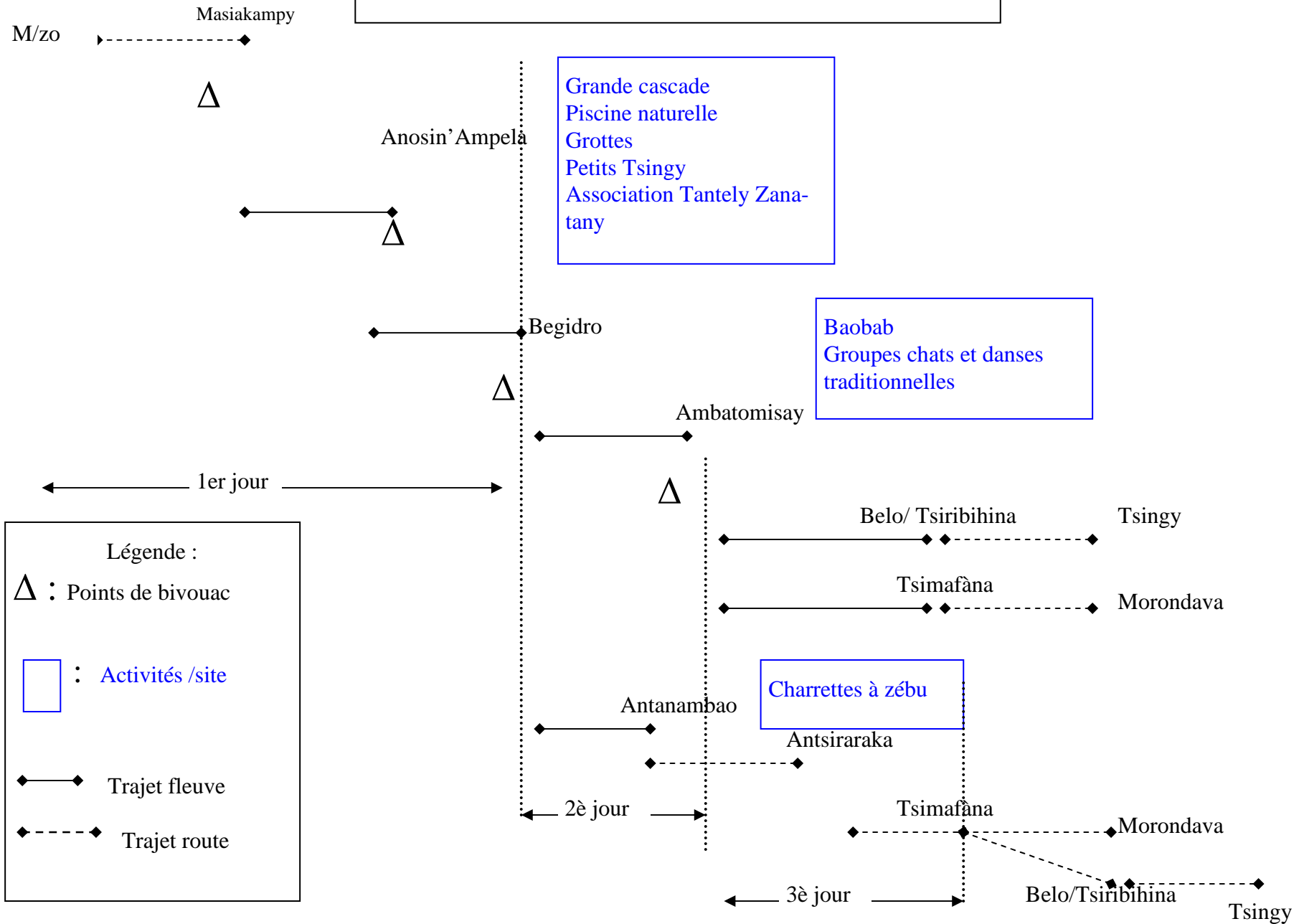
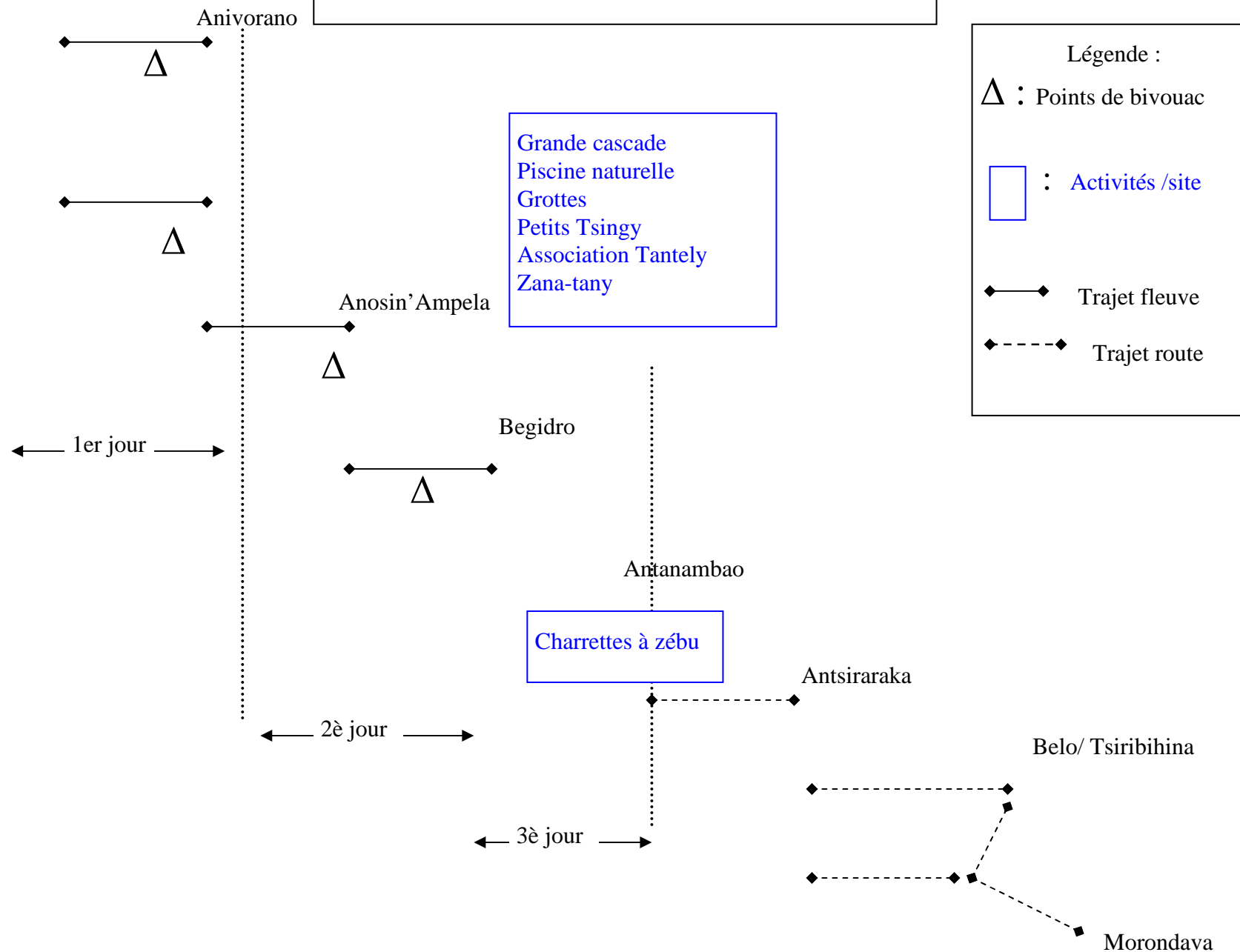


Figure 1.2 : Représentation de la descente en pirogue



Carte 3 : Situation géographique des étapes de la descente de la Tsiribihina



Conclusion du premier chapitre

Ce premier chapitre nous a permis de faire une analyse classique du tourisme et d'avoir une vision globale du tourisme à Madagascar. Nous avons également évoqué la spécificité de la société malgache qui nous sera utile pour expliquer et pour comprendre les comportements des acteurs du tourisme sur la Tsiribihina.

Depuis quelques années, les prestataires touristiques qui exploitent le produit "descente de la Tsiribihina " mettent en avant l'aspect "solidaire", "durable" de ce produit dans leurs supports publicitaires (site internet, brochures, ...). Ainsi, ils mentionnent souvent les visites de villages, la descente avec des piroguiers locaux, ... Si l'on revient à la définition de l'écotourisme donné par la TIES, on peut noter au moins deux conséquences qu'il faut prendre en compte si on parle d'écotourisme : cette forme de tourisme doit minimiser les impacts négatifs sur l'environnement naturel et socioculturel ; il doit générer des retombées économiques pour les communautés locales. Par ailleurs, il est clair que parler d'écotourisme renvoie de plus en plus de nos jours à d'autres notions comme le tourisme durable qui est défini comme "toute forme de développement, d'aménagement ou activité touristique qui respecte et préserve à long terme les ressources naturelles, culturelles et sociales, et contribue de manière positive et équitable au développement économique et à l'épanouissement des individus qui vivent, travaillent et séjournent dans ces espaces" (A. Laurent, 2003).

Par ailleurs, comme l'affirment Bronöel et Aris (1997), une région " ne pourra être une destination touristique que si elle dispose, aux yeux du client, d'une véritable image (espace image) et d'une véritable gestion cohérente (espace consommation), ou si elle a la capacité de se constituer ce capital. "

Ainsi, si l'on veut vraiment parler d'écotourisme et de tourisme durable, la prise en compte de la population locale dans le système touristique constitue un axe de réflexion très importante pour chaque acteur du tourisme. C'est pourquoi nous nous intéressons plus particulièrement à l'implication des locaux dans le système touristique qui existe au sein de leur localité.

Chapitre 2 : Acteurs, ressources, territoire : pertinence dans la réflexion économique du tourisme

Si l'on se réfère aux écritures, il n'y a pas de théories spécifiques sur le rôle du tourisme dans le développement économique. Celui-ci a été surtout analysé dans le cadre des grandes théories classiques.

Dans l'analyse classique, la croissance économique constitue la finalité de l'économie. Les théories tournent alors autour des concepts de l'emploi, du chômage, de l'investissement, du capital, du revenu, Le tourisme intéresse ainsi les économistes par sa capacité à améliorer ces grands agrégats macro-économiques.

Dans ce cadre le développement du tourisme d'un pays est envisagé en terme d'accroissement du nombre de touristes qui viennent le visiter. Appréhendé sous cet angle, il implique que l'objectif, pour le pays, est d'attirer un plus grand nombre de touristes et donc d'accroître le nombre de ceux qui y viennent. L'analyse économique du tourisme s'exprime ici en termes de « flux ».

Dans cette logique, les analyses économiques du tourisme se focalisent sur « les déterminants fondamentaux du tourisme international » (Vellas, 2002) définis comme « les facteurs qui, de façon permanente, exercent une influence sur le développement du tourisme international » (p49). L'analyse de ces déterminants (voir encadré 2.1) constitue donc la base des politiques touristiques.

Le plus souvent, les stratégies basées sur cette analyse de flux aboutissent à des politiques de développement « par le haut », dans les quelles, les flux sont dirigés selon les potentialités touristiques que la région, ou le territoire aurait. Les modèles basés sur les pôles de croissance - une politique de développement touristique très prisée à Madagascar - figurent dans cette option.

Encadré 2.1 : Les déterminants fondamentaux du tourisme international

L'analyse des déterminants fondamentaux du tourisme international (Vellas, 2002) mobilise les théories classiques sur le commerce international qui mettent en avant trois facteurs qui expliquent la place d'un pays dans l'échange international : la dotation factorielle ; les coûts comparatifs ; les conditions de la demande. Ces trois facteurs ont été repris pour analyser et expliquer les flux touristiques.

- Les coûts comparatifs :

Partant de la théorie des coûts comparatifs (Ricardo, 1817), Vellas (2002) distingue six facteurs qui ont des influences sur les comparaisons des coûts de produits touristiques entre pays : le rapport qualité/prix, auquel les pays peuvent miser pour contrer la concurrence ; l'innovation et progrès technique, les quels sont des outils de différenciation qui peuvent renforcer les avantages comparatifs dont un pays dispose ; le coût du transport, le coût de l'hébergement et des services touristiques ; l'Etat qui à travers différentes mesures (politique salariale, politique fiscale, politique du crédit, ...) définit directement ou indirectement les coûts des prestations touristiques ; le taux de change.

- La théorie des dotations factorielles

Elaborée à partir du modèle d'Heckscher (1919) et Ohlin (1933), la théorie des dotations factorielles était toujours utilisée afin d'expliquer les fondements des flux touristiques internationaux. Elle permet d'avancer que les pays qui disposent de dotations touristiques sont des pays récepteurs de tourisme et inversement, ceux qui ne sont pas dotés de ressources touristiques abondantes sont des pays émetteurs de tourisme. La spécialisation de chaque pays se fera en fonction de l'abondance relative de leurs dotations factorielles.

Vellas (2002) identifie quatre catégories de dotations factorielles touristiques :

- ressources naturelles : non seulement, c'est un facteur dont la distribution internationale est le plus hétérogène, elles sont également immobiles et intransférables d'un pays à un autre.
- ressources artistiques, culturelles, et du patrimoine historique : l'importance des dotations en patrimoine réside dans le fait qu'elles sont des sources de différenciation d'une destination à une autre destination concurrente, ce qui n'est pas forcément le cas des ressources naturelles.
- ressources humaines : la prise en compte de la disponibilité et de l'abondance des ressources humaines est importante, notamment en termes de tourisme. L'avantage comparatif des pays résulte de l'abondance ou non de travail qualifié ou en travail non qualifié. Vellas (2002) met l'accent sur cette distinction dans le cadre du tourisme, étant donné que ce dernier « est dans une large mesure une industrie de main d'œuvre » (p58). Dans ce cadre, l'existence ou pas d'institutions capables de former ces ressources humaines pour les besoins du tourisme peut jouer un rôle important.
- ressources en capital et en infrastructures.

- L'explication par la demande :

Linder (1961), en essayant de compléter les explications théoriques par les dotations factorielles (Ohlin-Heckscher) et par les coûts comparatifs (Ricardo), avance sa théorie sur la demande afin d'expliquer le commerce international.

Cet auteur propose d'expliquer la spécialisation internationale à partir de la demande : intérieure, régionale et internationale. Pour lui, la spécialisation internationale d'un pays dépend de l'existence d'une demande domestique suffisamment importante.

En terme de tourisme, Vellas (2002) avance que la demande touristique nationale importante crée des conditions favorables au développement du tourisme international : développement du savoir-faire, environnement propice qui viennent compléter les infrastructures qui confèrent au pays un avantage comparatif déterminant.

Mais la seule prise en compte des dotations factorielles comme explication des flux touristiques internationaux trouve sa limite dans au moins deux raisons : la différenciation d'une part, la disponibilité et l'indisponibilité absolue d'autre part (Vellas, 2002).

La première part du raisonnement que le tourisme international n'est pas seulement une condition de l'offre mais aussi une condition de la demande. L'existence de frontières internationales constitue en elle-même un facteur déterminant du tourisme international. Elle donne l'envie aux touristes de franchir leurs frontières nationales, ceux-ci éprouvent un besoin de différence qu'ils ne satisfont pas en restant chez eux. Ce besoin de différence explique le voyage de touristes étrangers qui vont dans d'autres pays qui disposent de dotations factorielles équivalentes à leur pays d'origine. Dans ce cadre, on peut prendre l'exemple des touristes réunionnais qui, tout en disposant des mêmes dotations pour un tourisme balnéaire dans leur pays, passent leurs vacances à Madagascar dans des stations balnéaires comme Nosy Be ou Sainte Marie. L'autre limite réside au niveau de la notion de patrimoine (voir encadré 2.2).

Encadré 2.2 : La notion de patrimoine

La notion de «patrimoine» fait référence à l'ensemble des biens hérités de la famille. En parlant de patrimoine touristique, l'idée qui vient à l'esprit c'est les monuments historiques, des éléments architecturaux remarquables renvoyant à la notion de patrimoine culturel.

La convention de Faro du 27 octobre 2005 définit le patrimoine culturel comme «un ensemble de ressources du passé que des personnes considèrent, par-delà de régime de propriété des biens, comme un reflet et une expression de leurs valeurs, croyances, savoirs et traditions en continuelle évolution. Cela inclut tous les aspects de l'environnement résultant de l'interaction dans le temps entre les personnes et les lieux». Depuis 1972, l'UNESCO a mis en place un programme visant à cataloguer, nommer et conserver les biens dits culturels ou naturels d'importance pour l'héritage commun de l'humanité.

Le sens du patrimoine ne cesse de s'étendre. Aujourd'hui, il englobe des éléments faunistiques et floristiques, paysagers, mais aussi aux langues locales ou au patrimoine écrit (manuscrit, livres rares, ...). Il fait référence également aux savoir-faire (patrimoine culinaire, ...).

Si au départ, il désigne un patrimoine matériel, faisant référence aux monuments emblématiques du passé, il recouvre aujourd'hui diverses formes, intégrant la nature, le non-matériel, ...

Le patrimoine peut expliquer de nombreux déplacements touristiques. Il peut être le but de la visite, mais il peut aussi s'insérer dans un ensemble touristique. C'est donc une relation à double sens : d'un côté, le patrimoine est à l'origine du

tourisme, de l'autre, le tourisme révèle le patrimoine, le valorise, et lui confère une légitimité. Si l'importance du patrimoine dans le flux touristique semble évidente, il faut préciser que tout patrimoine n'est pas a priori touristique. Autrement dit, l'existence d'un patrimoine dans un pays ne suffit pas pour engendrer des déplacements de touristes vers ce pays.

Ce phénomène peut s'expliquer par le fait qu'en réalité, le tourisme est sélectif. Ceci explique le fait que quelques sites puissent concentrer l'essentiel des flux. Trois entrées peuvent expliquer cela. La première réside dans le fait que le tourisme s'attache à ce qui est rare, unique, exceptionnel (ou considéré comme tel), ce qui procure une notoriété et engendre l'attraction. C'est le cas de la Tour Eiffel, des Pyramides de Guizèh, du Grand Canyon, ...

La question sur la disponibilité ou l'indisponibilité absolue renvoie à cette notion de patrimoine unique, une situation où l'on peut parler de monopole. Les sites deviennent « uniques » parce qu'ils disposent d'atouts exceptionnels comme le Grand Canyon ou parce qu'ils bénéficient d'un héritage historique comme la Vallée des Rois à Louxor. Les touristes prennent en compte la seule disponibilité et l'indisponibilité absolue dans leur choix. La classification en tant que patrimoine mondial de l'UNESCO renforce également cette image de patrimoine unique.

La deuxième explication, qui est liée à la première réside dans le fait que le tourisme lui-même, à travers les comportements des touristes et les consommations touristiques, détermine les « patrimoines emblématiques ».

Enfin, la troisième explication réside dans la « hiérarchisation » des patrimoines qui est faite à travers les guides, ainsi que dans les différents classements et labellisations octroyés aux patrimoines (parcs nationaux, patrimoine mondial de l'UNESCO, ...). Les guides proposent et font le choix en lieu et place du touriste. Ils mettent en avant des sites à ne pas rater, ... De ce fait, ce n'est pas le patrimoine en soi mais le guide qui contribue à diriger les flux. Cela correspond à ce que dit Viard (1984) : « nous voyageons avec des garde - fous ». La notoriété et l'augmentation de fréquentation des sites classés « patrimoine mondial de l'UNESCO » font que la quête de ce label est devenu une priorité pour bon nombre de pays.

En face de ce modèle classique commence à se dresser un autre modèle de développement plus localisé dans lequel, les acteurs locaux sont considérés comme les moteurs du développement, un courant économique qui tire sa force des limites du développement « par le haut ».

Dans la section qui va suivre, nous allons nous focaliser sur les raisonnements qui ont été avancés pour justifier la reconsidération de la place des acteurs dans l'économie et plus particulièrement dans l'économie du tourisme.

Section1 : Pourquoi une analyse en termes de jeux d'acteur ?

La prise en compte du rôle des acteurs dans le processus de développement constitue l'apport majeur de l'analyse territoriale. Les chercheurs de ce mouvement (Pecqueur, 2004 ; Courlet, 1989) redéfinissent la notion de développement considéré comme un « processus de mobilisation des acteurs qui aboutit à l'élaboration d'une stratégie d'adaptation aux contraintes extérieures, sur la base d'une identification collective à une culture et à un territoire » (Pecqueur, 2004).

L'approche territoriale propose une nouvelle vision de l'espace, qui n'est plus vu comme un facteur de localisation optimale (Von Thünen), mais comme un paramètre qui participe à la construction des phénomènes économiques (Courlet, 2001) et qu'il convient de prendre en compte dans la réflexion économique. Ainsi, les chercheurs de cette approche placent l'espace-territoire comme base du développement économique.

Ainsi perçu, le développement n'est plus, comme le prétendait Perroux dans sa théorie sur les pôles de croissance, un processus découlant de l'action de l'Etat et des grandes industries, mais « le fait d'une multiplicité des acteurs organisés en réseaux formels et informels, et entretenant entre eux des relations intenses et économiquement fécondes » (Ferguène, 2004, p49). On parle alors du développement comme d'un phénomène résultant non pas d'une action menée « par le haut » mais d'actions menées « par le bas » (W-B Stohr, 1981 et 1984).

Cette nouvelle tendance a pris place suite au constat de la résistance des PME dans le centre de l'Italie face à la crise internationale. Comme le précise Courlet (1989) et Ferguène (1997), on a assisté à l'émergence de nouvelles dynamiques de développement plus endogènes et territorialisées fondées sur des entreprises

de petite et moyenne tailles, se distinguant par leur présence dans un lieu donné et exerçant des activités similaires et/ou complémentaires.

Ce qui nous intéresse particulièrement dans ce modèle c'est l'introduction de la notion de ressources territoriales. Le rôle de l'acteur est considéré comme primordial dans la construction de ces ressources et par la suite dans l'apparition des territoires.

Les recherches qui suivent ce cheminement adoptent une vision plus active de l'espace. Elles assimilent l'espace à un élément actif. Suivant cette tendance, Courlet (2005) propose de passer de la notion d' « espace », considéré comme le cadre dans lequel s'inscrivent ou se dessinent les phénomènes économiques, à celui de « territoire » qui, est un facteur important de leur mode d'organisation et de leur dynamique. L'espace n'est plus le cadre de la localisation des agents économiques, mais « c'est aussi le cadre d'émergence du territoire ».

Les travaux qui se situent dans ce courant de recherche posent alors la problématique des ressources comme problème central.

Les recherches se développent autour de la question de la capacité des territoires à créer des ressources aptes à les différencier de manière durable des autres territoires.

I. La distinction entre « potentialités touristiques » et ressources territoriales

Les chercheurs qui développent cette logique d'analyse économique territoriale proposent de reconsidérer la notion de ressource. On attribue à celles-ci de nouvelles définitions et plusieurs typologies, lesquels convergent vers la thèse qui exclut l'idée des ressources comme un stock de choses : « elles sont à la fois le résultat de l'action des hommes (intentionnelle ou pas), et ne sont ressources que lorsqu'elles sont mobilisées comme telles » (Billaudot, 2004).

La nouveauté apportée par l'approche territoriale sur les ressources concerne donc la distinction entre leur allocation et leur création. Les chercheurs proposent donc de s'intéresser à la création des ressources.

Les économistes du territoire proposent ainsi la distinction entre des « ressources potentielles » et des ressources construites. Dans cette optique, les ressources sont considérées comme le résultat d'un projet de territoire. Ceci renvoie à l'idée qu'elles ne correspondent pas aux dotations, mais résultent de l'intentionnalité

des acteurs, lesquels, après avoir identifié des « potentialités », les mobilisent et les transforment en ressources pour en tirer quelques choses. Les ressources sont donc aussi l'objet d'un processus de transformation qui va métamorphoser la ressource initiale en « ressource accomplie » (Gumuchian et Pecqueur, 2007). Levy et Lussault (2003) définissent une ressource comme étant une réalité entrant dans un processus de production et incorporée dans le résultat final de cette production. Selon Brunet et al (1996,) il s'agit des moyens dont dispose un individu ou un groupe pour mener à bien une action et/ou pour créer de la richesse.

Ainsi, comme le précisent Hugues, Hirczak et Sénil (2006), « quelle que soit sa nature, ..., il n'existe pas de ressource en soi », la ressource est toujours relative et n'a pas de valeur en elle-même (Brunet, Ferras, Thierry, 1992).

Ce processus de transformation de la ressource aboutit à l'émergence du territoire défini comme « le lieu où se conjuguent les actions et les attentes des acteurs du développement. Le territoire apparaît ainsi comme une construction collective, à la fois produit et condition de processus de production de ressources spécifiques, mais il doit être appréhendé comme quelque chose de plus que de l'économie : c'est l'émanation d'une logique de l'action collective, qui s'incarne dans des institutions sociales qui produisent des normes. C'est aussi une création collective, un champ d'action dans lequel les conflits, les négociations, les dispositifs formels et informels de coopération, d'arbitrage des conflits ou de règlement des différends, forment un ensemble complexe que les découpages disciplinaires académiques rendent difficilement compréhensible » (Colletis et Pecqueur, 1993).

Cette nouvelle approche des ressources paraît pertinente si l'on parle du développement du tourisme à Madagascar. En effet, ce pays est souvent considéré comme étant un pays riche, et doté d'un fort potentiel touristique. L'approche territoriale nous montre que ces « fortes potentialités » ne sont rien si aucune action n'est entreprise pour les valoriser et les transformer en ressources territoriales, seule condition pour qu'elles apportent du développement au pays.

Enfin, plusieurs facteurs peuvent constituer la ressource territoriale: il peut s'agir de paysages (Naviner, 2004) ; de la culture (Landel et Pecqueur, 2004 : pour ces auteurs, celle-ci est un produit spécifique d'un territoire, elle est aussi une

ressource territoriale car le patrimoine joue à ce niveau un rôle déterminant en tant que révélateur de la ressource culturelle territoriale, la culture est un opérateur de l'identification et de la mobilisation d'autres ressources) ; les relations homme-femme (Louargant, Bensahel, 2007).

II. Les acteurs, un élément clé dans la transformation des ressources

Ressources spécifiques, ressources intentionnelles ou non intentionnelles, ressources territoriales, ... tous ces qualificatifs convergent vers l'idée que l'émergence des ressources repose principalement sur les acteurs du territoire. L'attribution de la qualification de ressource « dépend non seulement de la dotation initiale et future mais aussi des intentions et perceptions des acteurs » (Kébir et Crevoisier, 2004). Lévy et Lussault (2003) parlent alors de ressources « inventées ».

Toutes ces définitions et approches du territoire posent l'acteur comme un élément très important dans l'analyse économique moderne. C'est l'initiative de l'acteur qui fournit une intention à la ressource initiale lui donnant alors une situation de ressource accomplie. Ainsi, comme l'affirme Gumuchian et al. (2003), « il n'existe de territoire sans action volontaire, il n'existe pas d'action territoriale sans intention ». Pour Gumuchian et Pecqueur (2007), les ressources pour qu'elles soient territoriales doivent être le résultat de stratégies d'acteurs.

Parallèlement aux ressources, le territoire se détermine par ses acteurs clés, qu'ils soient publics ou privés, c'est-à-dire ceux qui structurent et organisent les relations et les coordinations parce qu'ils « constituent des repères institutionnels pour l'ensemble des autres acteurs » (Gilly et Perrat, 2003).

Les acteurs sont ceux qui par leur implication et par leur action, construisent leur territoire (Gumuchian, Grasset, Lajarge, Roux, 2003). Ce sont des personnes physiques ou des personnes morales au sens juridique des termes.

Encadré 2.3 : La construction des ressources territoriales

Colletis et Pecqueur (1993 : 497) avancent que « les ressources n'apparaissent qu'au moment des combinaisons des stratégies pour résoudre un problème inédit ». Ils distinguent deux phases dans la transformation d'une ressource en actif. D'abord, le passage de la ressource à l'actif générique et ensuite celle de l'actif générique en actif spécifique « Les ressources génériques étant définies comme ressources potentielles dont leur statut comme tel est indépendant de leur participation au processus de production. Quant aux ressources spécifiques, elles acquièrent leurs statuts en fonction de leur condition d'usage ».

Pour O. Crevoisier et L. Kébir (2004), si les premières désignent des stocks, les secondes résultent de la dynamique du territoire. Les ressources sont alors définies comme une sorte de stock, de réserve qui peut se transformer en actif. Lorsque la ressource spécifique est révélée, elle est alors qualifiée de ressource territoriale

Gumuchian et Pecqueur (2007) définissent cette ressource territoriale comme «une caractéristique construite d'un territoire spécifique et ce, dans une optique de développement». Ces auteurs précisent que les ressources territoriales peuvent être aussi bien matérielles qu'idéelles.

Pour aborder cette notion de ressource et de la distinguer des facteurs de production, ils font appel à la théorie de A-O Hirschman (1986) selon laquelle « il importe moins, pour promouvoir le développement économique, de trouver des combinaisons optimales des ressources et de facteurs de production donnés que de faire apparaître et de mobiliser à son service des ressources et des capacités cachées, éparpillées ou mal utilisées ». L'activation d'une ressource potentielle et préexistante (générique) se fait sur le marché. Celle d'une ressource virtuelle (spécifique) quant à elle se produit à la suite d'un processus d'engagement.

Toujours dans le cadre de la création des ressources territoriales, d'autres chercheurs ont proposé de nouveaux concepts : les ressources intentionnelles et non-intentionnelles (Samson, Samaganova, 2007). Les ressources territoriales comprennent une caractéristique d'un territoire issue de l'activité humaine intentionnelle ou non intentionnelle et qui peut servir comme intrant dans le processus de production. Au contraire, les actifs territoriaux ne proviennent uniquement de l'activité intentionnelle des hommes, ils sont le produit des stratégies d'acteurs.

La distinction des ressources intentionnelles et non intentionnelles se fait à travers la transformation des ressources en actifs. Le passage de l'état de ressource à celui d'actif se fait par l'identification de la ressource, sa construction et sa valorisation. Les ressources non-intentionnelles quant à elles résultent de processus non-intentionnels et leur passage de l'état de ressource à l'état d'actif représente une succession différente d'étapes. Elles peuvent exister comme ressources latentes et non identifiées pendant un certain temps jusqu'au moment de leur « découverte » (identification) et leur valorisation. En abordant cette notion de ressources non intentionnelles Samson et Sagamanova (2007) rejoignent la notion de ressource-externalités chez Billaudot (2004). Il définit l'externalité en tant que « tout effet non visé extérieur ». Mais c'est seulement l'effet non visé positif mettant quelque chose à la disposition d'une autre activité qui est à l'origine d'une ressource - externalité.

« Cette potentialité devient effective lorsque l'existence de l'externalité positive est perçue, reconnue et qu'elle est constituée en ressource. (...) Il n'en reste pas moins que, en ce domaine comme dans les autres, beaucoup d'externalités positives demeurent latentes (...).

Cela ne veut pas dire qu'elles ne jouent pas. Même s'il n'est pas perçu, leur effet bénéfique se manifeste, mais pas nécessairement avec la même intensité » (Billaudot, 2004, pp 9-10).

Pour Crévoisier, Kébir (2004), les ressources «ne sont pas données une fois pour toute mais sont relatives et évolutives». On distingue alors la reproduction de ressources de leur renouvellement.

« Par reproduction, on entend une création de ressources qui compense plus ou moins leur destruction. La reproduction peut se faire à l'identique des ressources antérieures. Elle peut également impliquer un renouvellement des ressources selon les besoins spécifiques du système de production » (Kébir, 2004, p 34).

Ces auteurs montrent à travers cette définition que les territoires ont d'abord un substrat physique (notion d'« ancrage » territorial), puis que le territoire exclut l'habitant non constitutif du territoire et inclut des acteurs situés hors du substrat physique.

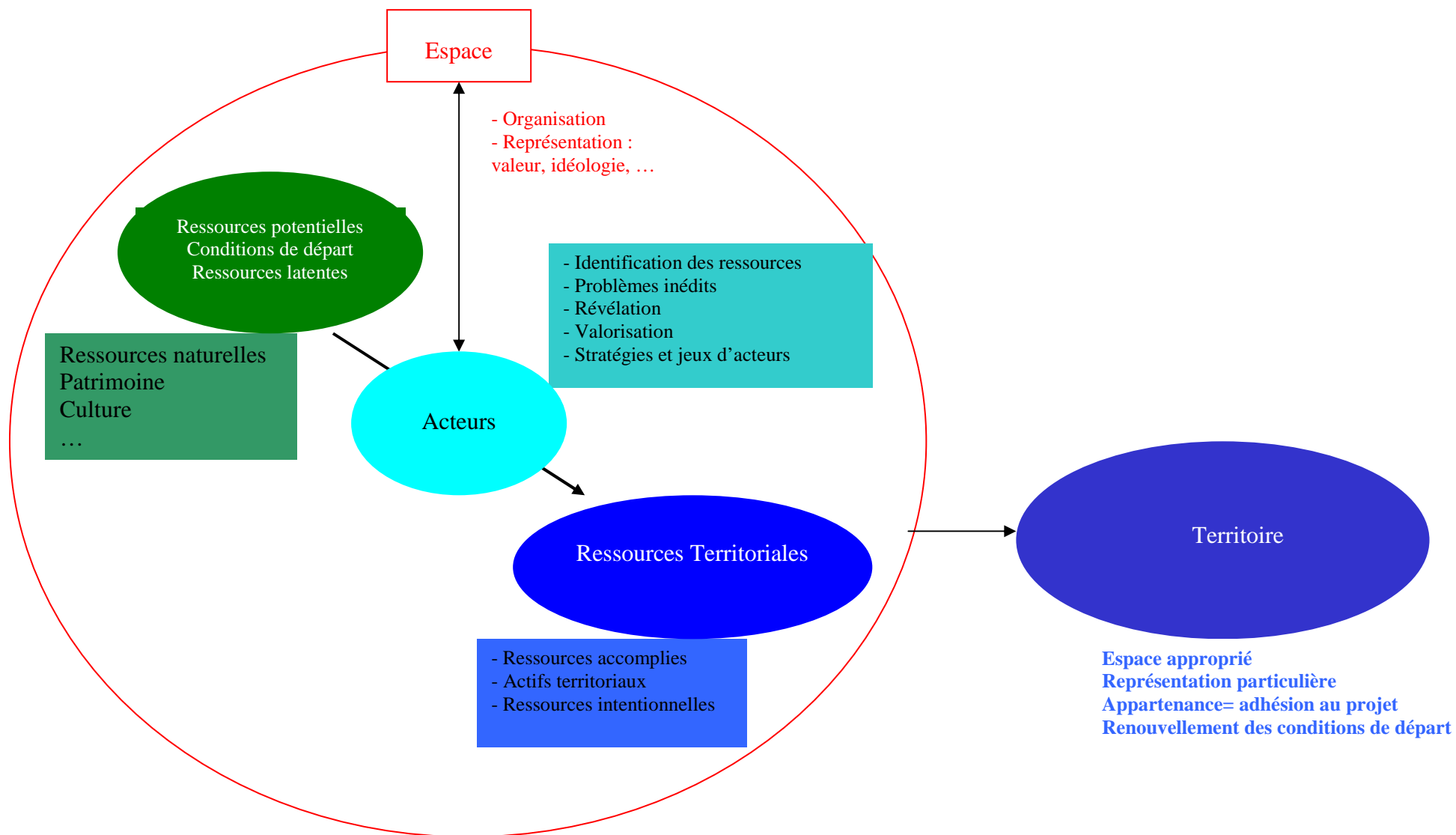
Grefe (2003) quant à lui avance l'idée qu'« un territoire n'a de chance de se développer ou re-développer que s'il se met en position de susciter une variété de produits et de services, ce qui l'oblige à construire en permanence de nouveaux projets au sein desquels les ressources construites (savoir, compétences, organisation) prennent une importance relative accrue par rapport aux ressources données (terre, capital) ».

L'acteur a un rôle primordial concernant le passage de la ressource (stock) à une ressource « active ». Aucun territoire ne peut prétendre à ce statut, sans une action volontaire qui permette ce tri au sein de la réalité spatiale via les représentations.

Toute action territorialisante de ce type ne peut se concevoir sans intention.

Ainsi, « le territoire est toujours la réalisation d'une intention et la territorialité l'expression de cette intention » (Gumuchian, Pecqueur, 2007).

Schéma 2.1 : De la création des ressources territoriales à l'émergence d'un territoire touristique



Section2 : Acteurs, ressources, territoire : pertinence dans l'analyse du tourisme

Comme il a été déjà développé auparavant, le rôle des acteurs dans la construction des territoires constitue l'un des fondements de l'économie territoriale. Coissard (2008) parle de territoire comme d'un lieu de relations particulières entre des acteurs complexes. Il explique alors la dynamique territoriale par la coordination et l'intentionnalité de ses composants engendrées par une finalité collective. Pour lui, la coordination des acteurs ne peut s'appréhender en dehors de la complexité étant donné que les êtres vivants sont eux-mêmes des phénomènes complexes.

A travers les jeux d'acteurs, le territoire n'est plus qu'un espace approprié, il est « agi » (Moine, 2007). Les acteurs élaborent les systèmes afin de leur permettre de s'approprier des espaces, d'habiter, d'échanger et d'exploiter dans les meilleures conditions et de manière cohérente (Brunet, 2001). Ce sont les systèmes d'acteurs qui permettent de maintenir la stabilité du système au sein duquel ils agissent.

Les auteurs soulignent également l'importance de l'existence de règles et codes qui limitent la conduite des uns et des autres, ce qui engendre « une relative stabilité, placée au centre d'oscillations finalement minimales » (Moine, 2007).

Moine (2007) ajoute que les systèmes d'acteurs produisent les territoires autour de la gouvernance, laquelle est définie comme « un ensemble d'actions ou de pratiques organisés de façon stable et reconnus par tous comme un champ de relations sociales convergentes et légitimées » (D'Aquino, 2002).

I. Le territoire touristique : un système complexe

Dans son livre intitulé « Le territoire : comment observer un système complexe » (L'Harmattan, 2007), Moine propose un outil de diagnostic territorial qui est fondé à partir d'une réflexion sur la difficulté à la fois, d'observer l'organisation des espaces mais également d'anticiper leur évolution sous l'angle des jeux d'acteurs qui fondent la complexité du territoire. Il a construit une démarche qui consiste à se concentrer sur la mise au point d'outils d'observation et non à proposer des

outils permettant d'appréhender les territoires dans leur totalité. Appliquée à un territoire donné, cette démarche permet de comprendre comment s'organisent les acteurs et les espaces au sein des différentes échelles qui les lient afin d'appréhender les territoires qu'ils constituent.

Précisons d'abord, que la notion de complexité englobe plusieurs champs d'analyses pluridisciplinaires et renvoie à plusieurs types de complexité : mathématiques, physique, biologique et humaine. Il existe ainsi de nombreuses définitions et approches de la complexité. Notre étude se situant au niveau économique, nous avons choisi de privilégier celles qui nous semblent répondre à la problématique du territoire.

1. La complexité

Passet (1986) définit la complexité comme étant « un paradigme qui se cherche au-delà de la conception horlogère d'un monde fini, achevé, régi à tous les niveaux par une loi unique (...), à la relation linéaire causale se substituent l'interdépendance et la rétroaction ». Mélèze (1972) l'assimile à « l'incapacité que l'on a de décrire tout le système et de déduire son comportement à partir de la connaissance des comportements de ses parties ». Moine (2007) s'appuie également sur les propos de Rosnay (1975), qui avance que la complexité est attribuable au nombre et à la variété de ses éléments constitutants, à l'interdépendance des niveaux hiérarchiques auxquels ceux-ci appartiennent et non à la non-linéarité de leurs multiples interactions. Il avance que le degré de complexité d'un système dépend à la fois du nombre de ses composants et du nombre et du type de relations qui les lient entre eux.

Pour Moine (2007), les systèmes liés aux activités humaines sont complexes car ils sont caractérisés par un ou plusieurs des attributs suivants (p 19-20):

- leurs relations internes sont floues, changeantes et peu structurées ;
- ils peuvent être étudiés sous différentes perspectives, sous différents angles, en fonction de plusieurs structures cognitives et de divers systèmes de valeurs ;
- on y retrouve rarement des relations causales simples, mais plutôt des relations de types circulaires. Il y a possibilité d'émergence d'effets pervers et de propriétés contre-intuitives qu'on ne peut déduire des propriétés des sous ensembles qui les constituent ;

- ils imbriquent plusieurs problèmes relativement simples à première vue mais qui ne peuvent se résoudre individuellement sans affecter les autres. Ils nécessitent la participation de plusieurs acteurs. Ils présupposent la présence simultanée de plusieurs critères de performance parfois difficiles à quantifier;
- les « problèmes » qui les caractérisent et les objectifs qu'on leur attribue font rarement l'objet d'un consensus - ceci est particulièrement vrai dans le domaine des organisations humaines - ;
- les valeurs des divers acteurs impliqués sont déterminantes - ceci fait référence à un ensemble de filtres perceptifs qui nous incitent à considérer différemment un point de vue - ;
- ils sont caractérisés par une variété importante de sous-ensembles possédant des fonctions spécialisées et organisées en niveaux hiérarchiques internes, qui peuvent se traduire entre autre par des niveaux d'échelles emboîtés ou des temporalités différentes.

1.1 La complexité: représentée par les systèmes

Partant de la réflexion de Soudoplatoff (1996) qui définit la complexité comme «une propriété de la représentation, et non pas un caractère intrinsèque », Moine (2007) précise que la conception de systèmes complexes consiste plutôt à élever notre capacité cognitive, qu'à baisser la complexité du système. Il s'agit alors de donner un sens au système global, qui n'est plus réductible à une juxtaposition de sous-ensemble. C'est ainsi qu'il propose le concept de systèmes comme outil afin de représenter la complexité. Afin d'avoir une vision assez fédératrice de la notion de système, il part des définitions suivantes :

- la première définition est tirée de l'origine du mot système qui dérive du grec «systema», lequel signifie « ensemble organisé ». Bertalanffy (1973) le définit comme « un complexe d'éléments en interaction » ;
- la deuxième définition est celle donnée par Lesourne (1976): « un système est un ensemble d'éléments en interaction dynamique ». Par cette définition, l'auteur fait allusion à la notion d'évolution.
- la troisième définition retenue est celle proposée par de Rosnay (1975) qui introduit à la notion d'existence de finalité. Ainsi, il définit le système comme « un ensemble d'éléments en interaction dynamique, organisés en fonction d'un but ».

- enfin, il est « un objet qui, dans un environnement, doté de finalités, exerce une activité et voit sa structure interne évoluer au fil du temps, sans qu'il perde pourtant son identité unique » (Le Moigne, 1977).

A ces définitions, Moine (2007) ajoute les notions fondamentales de la systémique avancées par Rosnay (1975) qui s'appliquent aux systèmes :

- un système est un ensemble d'éléments en interrelation, il n'a pas de matérialité, c'est une notion abstraite, cependant il y a un intérieur et un extérieur ;
- les interrelations peuvent être identifiées comme étant des boucles de rétroaction soit positives soit négatives ;
- un système est donc un tout organisé qu'il s'agit d'aborder de manière globale ;
- pour qu'un système soit identifié il faut nécessairement que sa structure se maintienne dans le temps, la vision systémique est fondamentale dans la dynamique;
- le maintien de la structure du système signifie qu'il est capable de reproduire des éléments ou des relations qui disparaissent. Un système est donc doté d'une certaine invariance organisatrice pour se maintenir et se reproduire ;
- un système complexe est caractérisé par la variété, l'asymétrie, l'hétérogénéité, la spécificité, la différenciation, l'évolution, notions qui peuvent conduire à celles de hasard, d'incertitude, de chaos ;
- un système ne peut être déconnecté de son environnement avec lequel il entretient des relations. Tout système peut être remplacé dans un système plus vaste ;
- un système n'est pas réductible à un ensemble d'éléments en interrelation, il est plus que l'ensemble des parties.

1.2 Le territoire : un système complexe

Moine (2007) propose trois entrées pour comprendre sur quoi repose le concept de territoire.

La première entrée concerne l'existence de l'espace dans le territoire. Il affirme que la référence spatiale y est même centrale. Ceci étant, il précise que le territoire n'est pas l'espace (Maigrot, 1999) (Brunet et al, 1992) (Frémont, 1976) (Pumain, 1997). Il rejoint ainsi la vision de Di Méo (1998) qui affirme que le territoire repose sur l'existence d'un espace social et d'un espace vécu : le territoire « témoigne d'une appropriation à la fois économique, idéologique et politique de l'espace par des groupes qui se donnent une représentation particulière d'eux-mêmes, de leur histoire, de leur singularité » (DiMéo, 1998).

La deuxième entrée fait référence aux processus d'organisation territoriale. Cette entrée souligne le fait que l'entrée par l'espace s'appuie sur l'appropriation qui en est faite par des groupes d'individus. Sack (1986 et 1997) parle de territoire approprié l'enfermant dans des limites assez rigides, bien que de plus en plus mouvantes, autour d'une infinité de lieux. Cette appropriation peut se traduire par le rôle prépondérant de l'Etat qui « contrôle, maintient son intégrité (...) exerce une autorité, une compétence » (Pinchemel, 1997).

Raffestin (1986) propose d'analyser les processus d'organisation territoriale selon deux niveaux : celui qui résulte de l'action des sociétés, et celui qui résulte des systèmes de représentation (Cunha, 1988).

A travers des bases de faits idéologiques et historiques, l'espace est petit à petit reconstruit et transformé en « un territoire ». Toutefois, Moine (2007) souligne également l'importance de l'ancrage du territoire dans le temps présent. Il rejoint ainsi la vision de Poulle et Gorgeu (1997), qui avancent que « le sentiment d'appartenance n'est pas un héritage du passé mais l'adhésion à un projet ».

La troisième entrée se fait par les acteurs qui font le territoire. Moine (2007) la caractérise par « les interrelations multiples qui lient ceux qui décident, perçoivent, s'entre aperçoivent, s'opposent, s'allient et finalement aménagent » (p32).

Le rôle des acteurs dans la construction des territoires est essentiel. Debarbieux (1999) parle de monde « institué par les individus en fonction de leurs actions et de leurs intentions ».

1.3 Le territoire est d'abord un système

Pour appuyer son raisonnement, Moine (2007) s'appuie sur la définition de Lajarge (2000) qui précise que « le territoire n'est pas un objet neutre décidé dans l'abstraction et déconnecté du réel. Il est avant tout bricolé par les acteurs en fonction d'un grand nombre de paramètres en permanente mutation ». Il propose de saisir le territoire comme étant un système qui doit être appréhendé comme une construction intellectuelle (Lemoigne, 1984) mouvante, évolutive, floue. C'est une notion dont les caractéristiques correspondent à ceux des principes de complexité (de Rosnay, 1975) :

- une grande variété de composants possédant des fonctions spécialisées, les multiples acteurs, les objets du territoire qu'ils créent, utilisent et gèrent ;
- des éléments organisés en niveaux hiérarchiques internes, souvent déterminés par le cadre législatif, bien que d'autres formes de hiérarchisation puissent apparaître comme celles qui dominent les systèmes économiques de la simple entreprise à la holding;
- des interactions non-linéaires, fondées notamment sur les multiples choix potentiels des acteurs présents sur un territoire ;
- une importante difficulté, voire une impossibilité, de dénombrer de façon exhaustive les éléments qui le constituent ;
- une grande variété de liaisons possibles ;
- des limites floues, puisqu'en dehors des mailles administratives connues qui permettent de limiter spatialement le système, certains territoires ne présentent pas de limites arrêtées avec précision.

Pour Moine, Le territoire « c'est un tout, composé de sous-systèmes, d'éléments, et surtout de relations multiples, notamment des boucles de rétroaction positives ou négatives, qui évoluent dans le temps et surtout dans l'espace » (2007, p34). Il prend les trois entrées citées plus haut (l'espace, le processus d'organisation territoriale, les acteurs) comme sous-systèmes en interrelation qui font le territoire.

Il définit alors ces sous-systèmes comme suit (p36) :

- l'espace géographique, approprié par l'homme, aménagé, et au sein duquel apparaissent des organisations spatiales et de multiples interactions fondées sur les interrelations entre les sous-systèmes qui le composent (naturel, anthropisé, social, institutionnalisé), qui reflètent le jeu des acteurs par les objets qu'ils produisent;
- le système des représentations de l'espace géographique, ensemble de filtres (individuel, idéologique, sociétal et lié aux modes) qui influence les acteurs dans leurs prises de décisions, et les individus dans l'ensemble de leurs choix, selon deux temps :
 - * lors de l'observation de ce qu'est l'espace géographique ;
 - * lors de la projection de ce que sera l'espace géographique après le choix d'une action;
- le système des acteurs qui agissent consciemment ou inconsciemment sur l'espace géographique, influencés par leurs filtres et suivant leur position au sein du système.

2. La complexité d'un territoire : le résultat de la complexité humaine

Moine (2007) donne la définition suivante du territoire : « un système complexe dont la dynamique résulte de boucles de rétroaction qui lient un ensemble d'acteurs et l'espace géographique qu'ils utilisent, aménagent et gèrent » (p45).

Il précise que cette définition s'appuie sur la mise en relation de trois sous systèmes clairement définis :

- les acteurs en interrelation : ceci permet de comprendre en partie les raisons des équilibres en présence qui déterminent une stabilité dynamique du territoire ;
- l'espace géographique : espace aménagé par les acteurs ;
- le système de représentation : celui-ci se fonde sur l'interconnexion entre trois types de filtres individuel, sociétal (valeur) et idéologique qui forgent à la fois la connaissance et la conception qu'ont les acteurs du monde qui les entoure (Callon, 1990).

II. Les destinations touristiques : des systèmes nés de l'action collective de leurs acteurs

Un produit touristique est composé de produits et services offerts par de nombreux opérateurs. Afin d'aboutir à un produit et à une véritable offre touristique, une d'organisation et une coordination de ces services s'imposent.

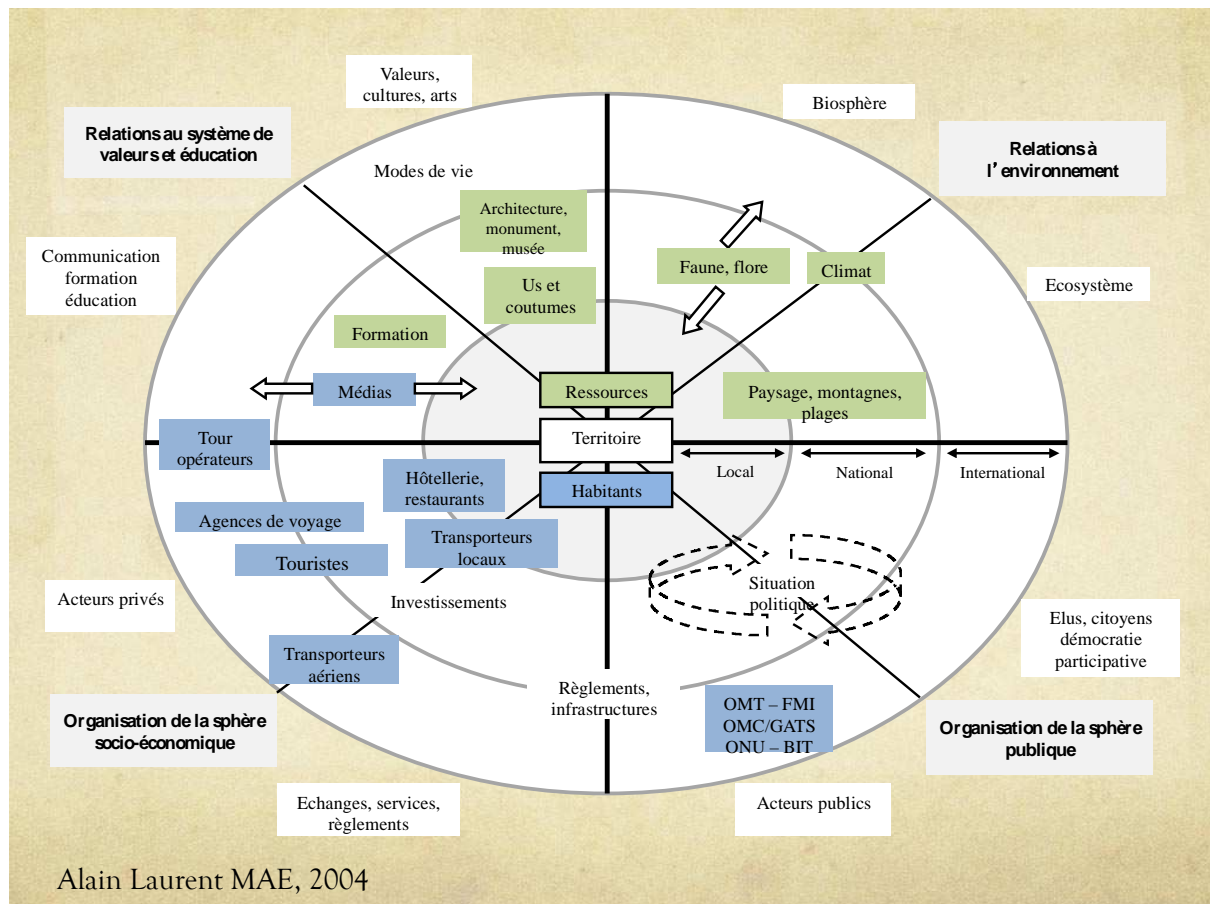
1. Une destination touristique : un système dont la survie dépend d'une stratégie collective

Botti et al (2008) définissent les destinations touristiques comme « un amalgame de produits et services, ressources naturelles ... capable d'attirer des visiteurs. (...) appréhendés comme un système dans lequel interagissent de nombreuses organisations qui peuvent appartenir à la même branche d'activité où à des branches d'activités différentes ».

Cette définition illustre la complexité du tourisme du point de vue organisationnel. Elle évoque non seulement l'existence d'une multitude d'acteur au sein du système mais également la nécessité d'une action collective de la part de ceux-ci afin de maintenir la survie dudit système.

Pour illustrer cette complexité du secteur tourisme, nous reprendrons le schéma proposé par Laurent (2004). (Voir schéma 2.2)

Schéma 2.2 : Les composants d'un éco-socio-système touristique



Les acteurs du tourisme d'une même destination ont la possibilité de commercialiser individuellement leurs produits ou services. Dans ce cas, ils se trouvent en situation de concurrence. Cependant, étant donné la multitude de services qui composent un produit touristique, aucun opérateur n'est capable de fournir à lui tout seul les prestations nécessaires pour répondre à la demande des touristes. Aussi, afin de satisfaire la demande sur une destination donnée, chaque acteur de cette destination a besoin des autres acteurs de la destination pour compléter « son produit touristique ». De cette coopération et cette interdépendance entre les acteurs naît la destination touristique qui répond au besoin des touristes.

La survie d'une destination passe ainsi par le rassemblement de stratégies individuelles au sein d'un ensemble cohérent. Les acteurs doivent donc s'appuyer sur une stratégie collective afin de concilier les objectifs individuels à l'objectif collectif.

Cette coopération entre acteurs d'une destination aboutit à un avantage compétitif de la destination. Pavlovich et Kearins (2004) parlent de déterminants qui fondent cet avantage. Le premier, qui renvoie à la notion de territoire ressource est la diversité de l'offre présente sur le territoire. Le deuxième concerne la capacité d'intégration de cette diversité dans le produit de la destination. Ce dernier fait référence à la notion de territoire construit, qui évoque la capacité de transformer la proximité géographique des acteurs en avantage compétitif (Gundolf, 2004).

Souvent, les acteurs qui composent les destinations sont des entreprises indépendantes de faible effectif (Botti et al, 2008). Ils constituent selon Thomas (2004) l'épine dorsale de l'industrie touristique.

2. Les facteurs qui incitent les acteurs d'une destination à coopérer

Bon nombre de chercheurs ont fait des recherches sur les facteurs qui conduisent des acteurs concurrents à adopter une stratégie collective : besoin de stabilité et renforcement de la prévisibilité de l'environnement (Astley et Fombrun, 1983); raisons économiques, psychologiques, ou similarité de trajectoires socioprofessionnelles (Le Roy et Yami, 2007). Botti et al (2004) s'appuient sur les travaux de Gundolf (2004) pour définir les facteurs qui conduisent les entreprises d'une même destination à travailler de façon coopérative. Selon ce dernier, le territoire se définit de façon endogène par les acteurs qui le composent : une analyse en termes de milieu est donc la plus adaptée. Julien (2003) représente le milieu par un système de proximité, reliant dimensions géographiques, sociales, inter-organisationnelles, cognitives et institutionnelles. Botti et al (2008) reprennent cette approche afin de prendre en considération « l'encastrement des acteurs dans différentes sphères puisque les aspects économiques deviennent alors inséparables des aspects sociaux » (p 27).

La prise en compte de ces différentes dimensions de la proximité et leur mise en relation fait apparaître deux modèles opposés de territoire : un modèle communautaire et un modèle individualiste.

Selon Gundolf (2004), le modèle communautaire fait apparaître une relation personnelle basée sur une culture commune entre les acteurs de la destination. Cette situation peut provoquer le sentiment d'appartenance à un même territoire,

la perception de l'importance de ce territoire pour la pérennité de leur propre organisation et l'intérêt pour les acteurs de défendre un produit commun. Cette situation peut amener à des échanges inter-organisationnels et aboutir à une stratégie collective. Botti *et al* (2008) précisent que ces stratégies n'empêchent pas que les acteurs soient en parallèle dans un processus de concurrence sur leurs propres marchés.

Concernant le modèle individualiste, il n'y a pas de lien direct entre les acteurs et cette situation rend difficile la mise en place d'une action collective. Botti *et al* (2008) avancent que dans ce cas, c'est l'institution locale, qui représente la collectivité à l'extérieur, qui est amené à impulser une pratique collective. Elle le fait par souci de développement ou du moins de pérennité économique de son territoire.

Gundolf *et alii* (2007) distinguent deux formes de stratégies collectives : les stratégies proactives (bottom-up) et les stratégies réactives (top-down).

La première émane des entreprises et peut (ou non) être reprise par la suite par des institutions. Dans ce cas, l'institution est l'expression de la volonté collective. La seconde quant à elle est issue de la volonté institutionnelle. Ici, c'est un acteur exogène qui cherche à créer les liens nécessaires à une valorisation collective de la destination.

A Madagascar, ce rôle est attribué à l'Office National du Tourisme. En regroupant l'ensemble des métiers, des régions touristiques, des opérateurs touristiques, ainsi qu'un représentant du ministère du tourisme au sein de son conseil d'administration, une de ses fonctions principales consiste à promouvoir la destination Madagascar et à chercher les financements nécessaires aux projets de développement du secteur.

Ceci étant Botti *et al* (2008) précisent que si l'adoption d'une stratégie collective semble être bénéfique aussi bien pour le territoire que pour les acteurs, il se peut que certains opérateurs éprouvent des réticences à y participer. En effet, comme l'ont évoqué Lynch (2000); Jones et Haven-Tang (2005); Manente et Minghetti (2006); les opérateurs touristiques ne dépassent que rarement leurs intérêts particuliers.

III. Le capital social : une ressource territoriale particulièrement adaptée au tourisme

On peut considérer qu'il y a deux approches différentes du capital social. La première part de l'usage des réseaux comme ressource pour le capital social. Dans ce courant, on trouve notamment des auteurs tels Bourdieu (1980), Burt (1992), Lin (1995). La seconde approche, formulée notamment à partir des travaux de Coleman (1988) et Putnam (1990), part du contrôle social des individus au renforcement de la cohésion sociale.

1. Le capital social, un concept qui provient des réseaux sociaux

Le concept de capital social est utilisé pour décrire les bénéfices qu'un individu peut tirer de son réseau relationnel. (Voir encadré 2.4).

Transposé dans notre étude, on peut dire que les acteurs ont besoin de tisser et entretenir des liens avec les autres acteurs.

La source de ce capital ne se situe pas seulement dans la structure sociale mais dans les raccordements sociaux. Ce réseau lui-même n'est pas un donné naturel ni un « donné social » mais « le produit de stratégies d'investissement social consciemment ou inconsciemment orientées vers l'institution ou la reproduction de relations sociales directement utilisables » (Bourdieu, 1980). Il s'agit d'une transformation des relations contingentes (relations de voisinage, relation de travail, familiale, ...) en relations à la fois nécessaires et électives, qui impliquent des obligations durables subjectivement ressenties (reconnaissance, respect, ...) ou institutionnellement garanties (droits). Cette transformation se fait grâce à l'alchimie de l'échange comme communication supposant et produisant la connaissance et la reconnaissance mutuelles. La reconnaissance mutuelle (laquelle implique l'appartenance au groupe) produit le groupe et détermine les limites du groupe. Chaque membre du groupe se trouve institué en gardien des limites du groupe : du fait que la définition des critères d'entrée dans le groupe est en jeu dans toute nouvelle entrée, il peut modifier le groupe en modifiant les limites de l'échange légitime par une forme quelconque de mésalliance. Ainsi, la reproduction du capital social est tributaire de toutes les institutions visant à favoriser les échanges légitimes et à exclure les échanges illégitimes.

Encadré 2.4 : Réseaux et capital social

Deux courants de pensées sont centrés autour de cette idée sur les bénéfices qu'un individu peut tirer de leur réseau relationnel.

D'abord, il y a les approches développées par Pierre Bourdieu (1980) qui donne la définition suivante du capital social : «ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissances et d'interreconnaissance». Cette définition renvoie à l'idée que le capital social correspond à l'ensemble des ressources qu'un individu peut obtenir via ses relations sociales. Avant de le mobiliser, il doit l'accumuler. C'est par ce principe d'accumulation qu'on parle de capital.

La deuxième tendance est celle développée par les sociologues de réseaux (Burt, 1992 ; Lin 1995). Burt (1992) assimile le capital social à un capital relationnel. Il s'agit des amis, collègues, ... ce sont des contacts qu'un individu amène avec lui sur le marché. Utilisé dans un système concurrentiel, le capital social constitue un potentiel « avantage concurrentiel ».

L'idée rejoint celle de Bourdieu qui renvoie le capital social aux réseaux, aux contacts et aux ressources auxquelles un individu peut mobiliser pour donner un avantage dans la compétition avec les autres. Ces auteurs adoptent une approche plus individualiste de ce concept.

Na Lin (2001) le définit comme « l'investissement dans des relations sociales avec des retours prévus dans le marché ». L'avantage tiré du capital social n'est pas donné ni gratuit. « La mobilisation des ressources sociales va de pair avec une obligation de réciprocité ou de compensation, et le capital social résulte de l'investissement d'un individu dans ses relations avec les autres » (Lin). De ce fait, il constitue un moyen pour les acteurs d'améliorer leur statut social ou d'être plus performant.

Burt (1995) complète la définition donnée par Bourdieu en avançant que «le capital social diffère du capital humain. Le premier est une qualité créée entre acteurs, alors que le second est une qualité propre aux individus (...) Le capital social est le complément contextuel du capital humain » (p601). Pour lui, dans la concurrence, un joueur apporte au moins trois sortes de capital : le capital financier, le capital humain, et le capital social. Il met aussi en avant l'importance de la position des individus dans un réseau et sur l'intensité de liens. Cette approche s'inscrit dans le prolongement des travaux de Granovetter (1973) sur « la force des liens faibles ».

Si Lin considère la position hiérarchique de l'individu et de celle de ses contacts comme élément déterminant, Burt, lui, considère que ce sont les relations entre ses contacts qui le sont. Il explique à travers sa théorie sur le « trou structural » qu'un acteur sera plus avantageux qu'il bénéficiera d'une position dans laquelle il constitue le point unique de relation entre deux acteurs.

Portes (1998) rejoint aussi cette idée du capital social comme le résultat d'un acte délibéré. Pour lui, il est une « construction délibérée de sociabilité afin de créer une ressource ». Il est donc un instrument qui confère des avantages à son (ou ses) propriétaires.

2. Le capital social : une source de cohésion sociale

Une autre approche du capital social, qui va vers une opérationnalisation du concept a été introduite par Coleman (1988). Son approche du capital social se fait à travers la prise en compte des normes et des valeurs qui régissent une communauté. (Voir encadré 2.5)

Encadré 2.5 : Capital social et cohésion social

Pour Coleman, il s'agit des caractéristiques d'une structure sociale qui « facilitent les actions des individus au sein de la structure ». Pour lui, c'est une ressource qui existe indépendamment de l'action des acteurs. Le capital social permet de réduire les incertitudes des actions des individus au sein d'une structure. Pour lui, la fonction du capital social est plus efficace dans un système fermé, dans les quels les relations sont denses et les connexions multiples.

Il est constitué des relations et interactions de proximité entre les individus dans le cadre familial, de voisinage ou d'appartenance à des réseaux, de partage de valeurs et normes communes (Coleman, 1988). Il est aussi le support de l'accumulation du capital humain et de son transfert intergénérationnel. Il renvoie aux ressources qui découlent de la participation à des réseaux de relations qui sont plus ou moins institutionnalisés (Landry, Amara, Lamari, 2001).

Coleman avance par la suite que le capital social se manifeste à travers ce qu'il appelle le contrôle social et qui se manifeste sous trois formes principales :

- les attentes et obligations mutuelles : ils dépendent du degré de confiance mutuelle au sein d'une structure social donnée ;
- l'information, qui fait les réputations ;
- les normes et sanctions, lesquelles forment une barrière contre toutes tentations opportunistes.

Putnam (1995) transpose les idées de Coleman au niveau macro-social. Il précise alors que « le capital social se réfère aux traits des organisations sociales comme les réseaux, les normes, la confiance sociale qui facilite la coordination et la coopération pour un bénéfice mutuel » (1995: 67).

Dans cette définition, il retient l'idée que le capital social, représenté par les réseaux et les normes communes, constitue un atout pour le bon fonctionnement des sociétés. Il facilite la coopération à l'intérieur des groupes et entre les groupes. Il prend en compte les éléments de la structure sociale. Enfin, il est conçu entre les acteurs en vue d'actions finalisées.

Le capital social est devenu l'attribut de sociétés entières et détermine leur performance. Il est « la valeur collective de tous les réseaux sociaux et les inclinaisons qui résultent de ces réseaux pour faire les choses l'un pour l'autre ... ils ont de la valeur pour les gens qui en font partie (des réseaux) et ils ont, au moins dans certains cas, des effets externes démontrables, ce qui fait que le capital social présente à la fois un caractère public et privé » (Putnam, 1995).

Cette problématique centrée sur les acteurs est d'autant plus intéressante si l'on se réfère à la particularité du tourisme à Madagascar, couplée à la caractéristique même de la société malgache.

En effet, le tourisme malgache se trouve dans une situation de paradoxe. Dans un premier temps, si l'on analyse les offres touristiques dans le pays, on peut dire qu'elles sont, dans la majorité des cas, liées aux ressources naturelles (faune et flore). Souvent, les produits touristiques se rapportent aux visites de parcs naturels, des aires protégées, ou des circuits liés à la découverte de paysage comme c'est le cas de la descente de la Tsiribihina. Toutefois, force est de

constater que ces sites se trouvent souvent dans des régions reculées de Madagascar, tandis que les principaux opérateurs touristiques (les tour opérateurs, les professionnels de l'hébergement, ...) se trouvent dans les grandes villes.

Face à ce constat, une entrée par l'approche territoriale nous semble intéressante si l'on veut mener une étude d'impact du tourisme sur la société et sur l'économie malgache. En effet, si le développement local se veut un mode de développement qui part de la population locale, il est clair que l'implication des locaux dans le système s'avère primordiale. Non seulement ils doivent faire partie du système touristique dont la survie dépend de leur lieu d'habitation, mais surtout ils doivent être les initiateurs des projets touristiques qui vont faire émerger le territoire.

Par ailleurs, comme le précisent Bensahel et Donsimoni (2002), le tourisme, en tant qu'ensemble de services (donc non stockable et non transportable), a besoin d'un ancrage fort dans le local en tant que territoire marqué d'une identité culturelle et humaine spécifique.

La particularité de la société malgache ainsi que le paradoxe du tourisme que nous avons développé font que le cas du tourisme malgache est très adapté à cette problématique d'ancrage territorial, ce qui nous amène à se poser la question de la place des gens qui vivent sur les sites dans le système touristique malgache. Il s'agit de voir s'ils sont des « acteurs » ou des « spectateurs » du tourisme qui se déroule sur leur territoire.

3.Réseaux, normes et confiance : trois notions du capital social particulièrement adaptée au tourisme

La transposition de la notion de capital social dans l'analyse de l'économie du tourisme est pertinente, même si la relation entre les deux est moins directe.

D'abord, le capital social fait référence aux réseaux. Sa pertinence réside dans son utilisation afin d'appréhender la capacité des acteurs (individus ou communautés) à mobiliser les ressources, les idées situées au-delà de leur cercle immédiat.

Le tourisme, quant à lui, est aujourd'hui plutôt considéré avant tout comme un pôle de services, une combinaison de plusieurs types de services, que comme une industrie. Comme le soulignent Marcelpoil et Al. (2007), il existe au moins deux éléments importants pour la production des services que l'on retrouve dans le capital social : la production en réseau et la notion de confiance. Le système touristique est alors défini comme un phénomène complexe, qui met en relation de multiples partenaires²⁴. Cette nouvelle approche du tourisme signifie que dorénavant, ce n'est plus l'intensité capitalistique, nécessaire à la mise en place des grands projets de tourisme de masse, qui est importante (même si elle demeure et existe également dans les services) mais les caractéristiques liées au fonctionnement des services qui sont porteuses d'innovation.

Cette vision, qui met l'accent sur la capacité des acteurs à se mettre en réseau et à en tirer profit conforte notre démarche, laquelle consiste à analyser la structuration des relations d'échanges entre les acteurs du tourisme sur un territoire donné. En effet, la lecture en terme de capital social s'avère pertinent du fait que le système touristique nécessite la participation de plusieurs acteurs et ce depuis la conception du produit jusqu'à sa consommation finale. Elle est d'autant plus intéressante du fait que ce système induit l'implication d'acteurs publics et privés.

4. Le capital social, un concept à prendre en compte dans l'analyse du tourisme à Madagascar

L'introduction de l'analyse territoriale dans l'analyse de l'impact du tourisme dans la vie socio-économique à Madagascar nous semble intéressante. D'abord, elle nous permet de sortir des analyses classiques de l'économie du tourisme qui ne permettent pas toujours d'avoir une appréciation de la transformation sociétale qui ont fait émerger le territoire touristique. Ensuite, ces processus de transformations pourraient expliquer en grande partie les retombées économiques du tourisme de l'échelle locale à l'échelle nationale. Enfin, elle

²⁴ Le système fonctionnel réduit de Gunn, Gupta et Mc Intosh repris par Cuvelier (1994) comporte sept composantes de base qui sont : les touristes, c'est-à-dire la demande ; les attractions ; les services touristiques (logement, repas, agences de voyage, animation) ; les infrastructures de base ; les transports des passagers ; le sous-système d'information ; le sous-système de promotion et de commercialisation.

permet de voir comment chaque acteur concerné par le tourisme sur un territoire donné, lequel se trouvant dans un premier temps dans une situation de « lieu à forte potentialité touristique », contribue à la révélation d'un « territoire touristique ».

Section3 : De l'interdépendance stratégique des acteurs à l'émergence du territoire

I. .Acteur stratégique - ordre local - système complexe

Si l'on admet que les acteurs jouent un rôle primordial dans l'émergence des territoires, on est amené à dire que la compréhension du « territoire » ne peut se faire, du moins dans un premier temps, sans avoir pris la mesure de la présence des acteurs, de leurs moyens d'actions, de leurs pouvoirs respectifs, et de leurs stratégies.

Il est clair qu'aucun acteur ne dispose des outils nécessaires pour résoudre seul les problèmes auxquels il est confronté. Ce constat implique que la gouvernance nécessite la participation, la négociation et la coordination entre les acteurs. A travers leurs interdépendances, ils coopèrent tout en poursuivant des intérêts divergents, parfois même contradictoires.

Cette interdépendance entre les acteurs nous renvoie à la théorie de l'action organisée élaborée par Friedberg (1997). Cet auteur précise que son analyse part de la transposition du mode de raisonnement dans l'analyse organisationnelle qu'il a développé avec Crozier (1977) (voir annexe 8).

Dans sa théorie, Friedberg avance la notion d' « acteur stratégique » (voir encadré 2.6), sur laquelle repose son analyse.

Encadré 2.6 : L'acteur stratégique selon Friedberg (1997)

Etant axée sur l'action collective des hommes, l'approche organisationnelle ne peut pas se désintéresser de celui qui est l'auteur de cette action : l'acteur. C'est ainsi que Friedberg (1997) explique que cette approche repose sur une théorie de cet acteur. Friedberg (1997) résume cette théorie par « la prémisse d'un acteur stratégique, c'est-à-dire de l'existence d'acteurs empiriques dont les comportements sont l'expression d'intentions, de réflexions, d'anticipations et de calculs et ne sont en aucun cas, entièrement explicables par des éléments antérieurs » (Friedberg, 1997, p 203).

Pour Friedberg (1997), il s'agit d'un acteur stratégique, un être actif qui ne subit pas uniquement le contexte qui l'entoure, mais qui le structure à son tour. C'est aussi un être actif qui, non seulement, s'adapte aux règles du jeu de son contexte d'action, mais agit sur celles-ci, et par conséquent les modifie à son tour par son action.

Friedberg caractérise cet acteur (stratégique) par trois qualificatifs : un acteur empirique, un acteur humain, un acteur calculateur.

- Des acteurs empiriques

Pour Friedberg (1997), un « acteur » a ce statut « par sa simple appartenance au champ étudié dans la mesure où l'on peut montrer que son comportement contribue à structurer ce champ » (p 209). De cette vision découle le fait que la définition de l'acteur est une question de recherche. Comme le précise Friedberg (1997), « au départ, rien ne permet de faire un tri entre les individus concernés par le champ (problème) dont il s'agit de comprendre et de reconstruire la structuration sociale: ce n'est que le processus de recherche qui pourra permettre ce tri » (p209). Friedberg (1997) précise que cet acteur peut être individuel ou collectif. Seules les questions qui motivent la recherche, permettent la déconstruction/reconstruction des acteurs. L'analyse d'un espace d'action peut ainsi mettre en scène des acteurs individuels ou collectifs, à condition de traiter ces derniers comme des construits sociaux.

- Des acteurs humains

Friedberg (1997), précise qu'en tant qu'acteurs stratégiques, il s'agit d'acteurs humains uniquement, les acteurs non humains (Callon et Latour, 1988-1991) étant incapables de stratégie.

- Des acteurs calculateurs et intéressés

En admettant qu'il s'agit d'acteurs humains, ils sont capables de choix, c'est-à-dire d'une rationalité et d'un calcul. Dans ce cadre, Friedberg reprend le terme « instinct stratégique » employé par Crozier (1993). Par ce terme, il désigne des comportements qui ne renvoient pas exclusivement à leur socialisation passée, mais également à la perception qu'ils ont des opportunités et contraintes de leur contexte d'action, aux anticipations qu'ils formulent plus ou moins intuitivement sur les conduites de leurs partenaires/adversaires dans le jeu, et à leurs calculs qui se fondent sur la vision que les uns et les autres ont de leurs intérêts respectifs à plus ou moins long terme.

Friedberg (1997) avance ainsi à deux dimensions des comportements des acteurs: la première renvoie à son vécu (histoire personnelle, processus d'apprentissage, ...) qui conditionne tant sa perception de la situation que sa capacité à y ajuster ses comportements. La deuxième dimension fait référence aux contraintes et opportunités de la situation présente qui proviennent de la participation de la personne à des jeux structurés et à la structure d'interdépendance sous-jacente.

Dans sa théorie, Friedberg (1997) propose la mise en évidence d'un « ordre local » qu'il définit comme «un espace de concurrence de jeux réglés entre des acteurs mutuellement dépendants autour d'un problème qu'ils ne peuvent résoudre seuls, et pour la solution duquel ils ont besoin d'obtenir la coopération de partenaires qui sont aussi des concurrents potentiels» (p182).

Mounet (2000a) précise que l'existence de l'ordre local nécessite deux conditions :

- une confrontation de plusieurs acteurs à un problème commun,
- une interdépendance stratégique des acteurs autour du problème.

Cette interdépendance se traduit par la régularité des interactions. Selon Chazel, Favereau et Friedberg (1993), cette interdépendance stratégique doit être « démontrable empiriquement, donc lisible dans le comportement des acteurs » (p107).

Friedberg (1997) définit trois propriétés de l'ordre local :

- il est limité et fluctuant : ses limites s'étendent ou se rétrécissent au gré des circonstances contingentes;
- il peut être remis en cause à tout moment ;
- enfin, ses caractéristiques sont spécifiques: les régularités constatées en son sein ne peuvent pas être extrapolées dans un autre système.

Ces ordres locaux sont tributaires des grandes régulations sociales qui régissent la société. Toutefois, ils peuvent déborder ces limites imposées par ces régulations. Ainsi, comme le précise Friedberg (1997, 25), l'ordre local est une construction sociale qui «s'appuie sur les données préexistantes d'un contexte qu'elle transforme en même temps».

Par ailleurs, la complexité du territoire provient de la multiplicité des acteurs qui le façonne. Moine (2007) propose des outils permettant d'aborder cette complexité qui fait référence à la fois aux organisations spatiales, mais également aux systèmes d'acteurs qui les font évoluer. Ainsi, il propose l'approche systémique comme un paradigme pertinent afin de guider l'approche et la compréhension des systèmes complexes. Par ailleurs, il rejoint l'argument de Marie- Hélène De Sède (2002), qui précise que « le diagnostic et la décision permettant de

maîtriser un problème depuis sa formulation jusqu'à sa résolution, doivent s'inscrire dans un continuum et ne pas être soumis à des ruptures ».

Moine précise qu'il y a trois sous-systèmes, liés entre eux, qui doivent être abordés si l'on veut faire un « diagnostic territorial », lequel sera articulé autour « d'une approche purement structurelle et d'une approche compréhensive ou humaniste » (Debarbieux, 1995). Ces sous-systèmes sont :

- le contexte naturel du territoire abordé : ce paramètre peut correspondre à des contraintes ou des atouts qui auront une incidence sur l'organisation de l'espace géographique, mais aussi sur les relations entre les acteurs ;
- l'organisation de l'espace géographique ;
- l'organisation des acteurs du territoire étudié. Il correspond à l'étude du comportement des individus.

Selon Moine (2007, p49), l'analyse de ces sous-systèmes « permet de :

- répondre à des objectifs précis, partagés par des différentes catégories d'acteurs ;
- prendre en compte l'ensemble des contraintes qui s'appliquent au territoire en question ;
- prendre en compte les orientations déjà prises par l'ensemble des acteurs ;
- rendre compte d'un fonctionnement socio-économique spatialisé ;
- respecter la culture locale, les valeurs partagées ;
- tenir compte de l'environnement extérieur au territoire, à différentes échelles ».

II. Aménités, contraintes et pouvoirs

Moine (2007) avance que « les acteurs agissent dans le cadre de systèmes au sein desquels les interactions sont multiples et difficiles à dénombrer. Ils agissent en fonction de règles et des codes et ont un rôle limitatif les uns par rapport aux autres, produisant ainsi une relative stabilité, placée au centre d'oscillations finalement minimales » (p123).

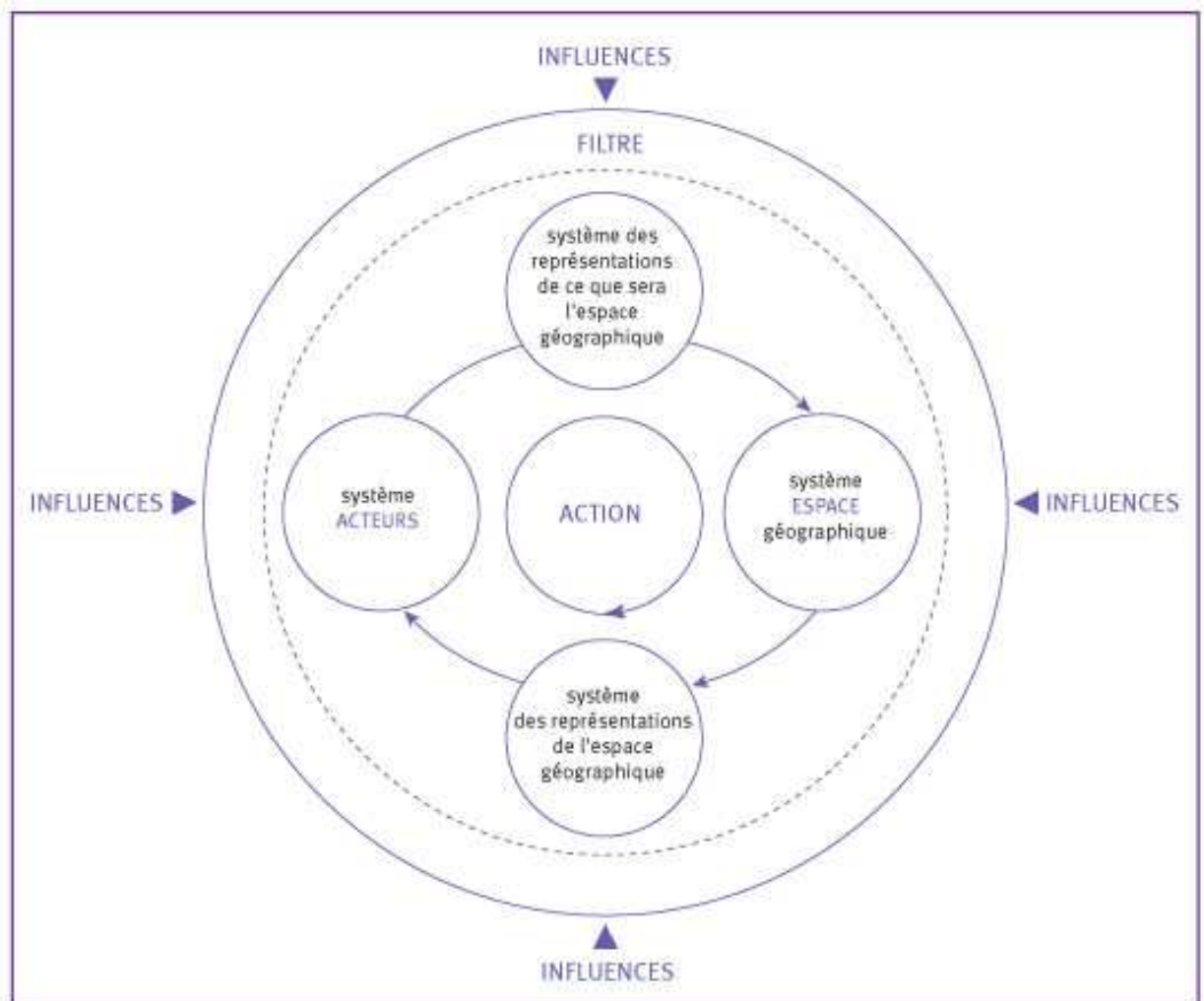
Selon Friedberg (1997), le système met en place un ensemble de pouvoirs en interrelation et en équilibre, suivant des modalités que négocient sans cesse les acteurs et que structurent des règles qui sont étroitement liées à l'existence de pouvoir. Toutefois, il existe de multiples incertitudes, qui confèrent une limite à la rationalité des décisions qui peuvent être prises à un moment donné.

Sur un territoire, Moine (2007) précise que « ceci est exprimé par la boucle de rétroaction de l'aménagement au sein de laquelle les acteurs observent sans cesse les contraintes et les aménités que peut leur procurer l'espace géographique (p124).

Il précise alors que les acteurs agissent en fonction de six éléments :

- leur propre constat ;
- des connaissances qu'ils ont du territoire ;
- des représentations qu'ils en font ;
- de la liberté que leur offre le système de gestion au sein duquel il évolue ;
- de leurs objectifs propres ;
- du jeu des acteurs locaux.

Schéma 2.3: Le système territoire, un ensemble de sous système



Source : Moine, 2007, Le territoire, comment observer un système complexe, l'Harmattan

En d'autres termes, les acteurs (ceux qui ont un rôle dans un territoire) se positionnent les uns par rapports aux autres, à la fois en fonction de leurs prérogatives et/ou de leurs objectifs communautaires et/ou personnels et enfin en fonction de « coutumes ».

Moine (2007) parle également de territoire en « tension ». Par ce terme, il évoque un territoire, un système dont l'équilibre dynamique repose sur un ensemble d'interrelations qui ne cessent de se modifier dans le temps, puisqu'il est fondé sur des contraintes qui ne sont jamais complètement prévisibles, compte tenu de l'infinité de phénomènes qui se déroulent simultanément, modifiant sans cesse le contexte décisionnel des acteurs. Il identifie au moins six origines à cela (p43) :

- l'espace géographique ne présente jamais la même organisation ;
- le cadre législatif est en évolution constante ;
- les acteurs agissent plus ou moins selon des situations qui se présentent ;
- la donne politique global est fluctuante ;
- l'environnement global est très fluctuant ;
- les idéologies évoluent et se transforment.

Finalement, Friedberg (1997) propose une définition de la notion de pouvoir qui est « la capacité d'un acteur à structurer des processus d'échange plus ou moins durables en sa faveur, en exploitant les contraintes et opportunités de la situation pour imposer les termes de l'échange favorables à ses intérêts. C'est un échange négocié de comportements qui est structuré de telle sorte que tous les participants en retirent quelque chose, tout en permettant à quelqu'un d'en retirer davantage que les autres » (p 128).

L'auteur évoque deux sources de pouvoir : la capacité de l'acteur à contrôler les incertitudes, et la capacité de faire défection dans une relation. Celle-ci se traduit par « la liberté de la zone d'autonomie dont il dispose dans les transactions avec les autres et qui détermine la prévisibilité de son comportement pour les autres » (p 140).

Deux sources de pouvoir pertinentes dans une organisation sont également retenues comme telles dans l'ordre local. Il s'agit de la maîtrise de l'information et des incertitudes liées à l'existence de règles organisationnelles.

Ces interrelations forment non seulement une sorte de structurations conscientes du champ d'action, mais elles reposent aussi sur un ensemble de perceptions inconscientes qui font écho à des acquis ou des vécus personnels. Ainsi découle la complexité, autour de la multiplicité des acteurs, des cadres d'intervention, de l'environnement global, ... A cela s'ajoute qu'un acteur peut appartenir à plusieurs systèmes d'action en relation les uns avec les autres.

III. Action organisée - diagnostic territorial : deux outils pour l'analyse des relations d'échanges entre acteurs du tourisme sur la Tsiribihina

L'élaboration des ordres locaux passe par la compréhension de la structure et la dynamique des différents contextes d'action. Dans notre recherche, nous allons analyser chaque contexte d'action et étudier les interactions entre eux.

L'analyse des contextes d'action va être faite selon quatre niveaux :

- La pré-structuration ;
- Les contraintes physiques ;
- L'analyse systémique ;
- L'analyse stratégique.

- La pré-structuration du contexte d'action

Selon Friedberg (1997), les grandes régulations globales qui prévalent dans la société ont une influence sur les régulations locales. Ces grandes régulations font référence aux « caractéristiques techniques, économiques, sociales et culturelles qui constituent en quelque sorte la pré-structuration du contexte en question » (p29). Il s'agit de voir les éléments juridiques, institutionnels et technologiques qui sont structurants pour les ordres locaux. Il y a aussi des acteurs nationaux qui peuvent avoir une influence sur le contexte d'action. On peut distinguer le ministère du tourisme, ainsi que les grandes associations et groupements professionnels touristiques qui peuvent avoir une influence sur le contexte d'action sans pour autant y appartenir.

Moine (2007) avance qu'un système évolue dans le temps et les territoires, les systèmes complexes par excellence, n'échappent pas à cette règle. Les modifications de tels systèmes sont lentes. Il utilise d'ailleurs le mot « évolution » au lieu de « naissance » d'un système. Cette évolution se fait avec une

adaptation permanente à des influences endogènes et exogènes. Il précise qu'il y a des influences qui sont plus fortes que d'autres et dont les conséquences amènent à de fortes modifications du système. Il poursuit en avançant que toute compréhension d'un territoire devrait prendre en compte ces influences. Il rejoint alors la vision de L-P Marchand (1986) en postulant que la place des contraintes physiques et historiques « n'est pas prépondérante mais elle peut l'être, elle n'est pas non plus négligeable mais peut l'être » (Marchand, 1986).

Moine (2007) souligne l'importance de l'histoire pour comprendre l'organisation d'un territoire. Celle-ci permet de comprendre comment les acteurs ont influencé l'évolution de leur territoire. Il précise qu'il faut s'intéresser aux acteurs, aux choix, ainsi qu'aux bifurcations qui ont fait évoluer le territoire.

La connaissance des dates clés qui semblent constituer les points de bifurcation majeurs du système touristique sur la Tsiribihina permet d'établir l'évolution des relations entre les opérateurs touristiques sur ce site. Dans ce cadre, Moine affirme que la concurrence produite par la venue de nouvelles têtes dans le système va guider l'évolution des relations entre les acteurs.

Le territoire, en tant que système en évolution constante, implique que la population mesure en permanence les opportunités et contraintes que peut présenter la mise en place de relations avec les autres systèmes. Dans ce cadre, il faut considérer le territoire, quel que soit son échelle, comme un système ouvert, en interrelation et en interdépendance avec les territoires dans lesquels il est inséré ou intégré (Dauphiné, 2003).

Friedberg (1997) adopte également cette vision en précisant que l'analyse d'un système d'action peut inclure des données comme l'héritage ou le style politique.

La prise en compte de la trajectoire culturelle du site a été également évoquée par H. Zaoual *et al* (1998), notamment pour la compréhension du système touristique. Ceux-ci parlent de « génétique du système touristique » qui « est essentiel du point de vue de la méthodologie des sites symboliques et le repérage des moteurs symboliques (valeurs et systèmes de motivation) ainsi que les modèles de connaissance et d'action qui en découlent dans le monde factuel (...) La connaissance rapprochée de ces croyances est un point de départ car les réalités visibles en sont une matérialisation » (Zoual, 1996).

Ainsi, dans l'étude de la pré-structuration du contexte d'action, notre étude, pour chaque contexte d'action, se focalise sur l'influence des lois et des règlements, l'influence des acteurs nationaux, et l'histoire du développement du tourisme sur la Tsiribihina.

- Les contraintes physiques

Moine (2007) parle de l'analyse du contexte naturel du territoire et de l'organisation de l'espace géographique, des paramètres qui pourraient avoir une incidence sur les relations entre les acteurs.

Le tourisme sur la Tsiribihina se déroule dans un espace naturel qui traverse plusieurs territoires.

Dans l'analyse organisationnelle des sports de nature, Mounet (2000a) préconise la prise en compte de la configuration spatiale d'un site de pratique. Cette démarche nous paraît pertinente pour l'analyse organisationnelle du tourisme sur la Tsiribihina. La connaissance des caractéristiques physiques du fleuve nous permet de comprendre l'organisation des activités sur ce site. Elle permet également de connaître l'offre potentielle sur le site.

Les populations vivent dans des milieux naturels qu'elles transforment. Le milieu physique peut déterminer ces transformations. Giard (1997, p50) avance d'ailleurs que « le premier critère de structuration naturelle de l'offre est les potentialités physiques des sites ». Ainsi, la connaissance du site nous permet de connaître le choix dont dispose les professionnels du tourisme.

A part les potentialités physiques, il faut également s'intéresser à l'accessibilité du site, un paramètre qui oriente les activités humaines.

La pré-enquête qu'on a menée a montré que l'aspect physique même du fleuve a une influence sur le contexte d'action.

D'abord, la descente de la Tsiribihina s'effectue surtout à partir du mois d'avril et se termine au mois de novembre, ce qui n'empêche pas pour autant la présence d'un petit nombre de touristes en dehors de cette période. Elle coïncide avec l'ouverture de la réserve du Tsingy de Bemaraha qui se trouve dans la région et dont le fleuve constitue le principal accès. Ceci fait que pendant cette « haute saison », il y a un risque de conflit d'usage. En effet, le manque d'aménagement

sur le fleuve peut provoquer une « sensation de sur-fréquentation » (Mounet, 2000b) notamment au niveau des ports d'embarquements.

Le niveau de l'eau, suivant les saisons, peut aussi avoir une influence sur le contexte d'action. Il s'agit surtout du choix des produits à mettre en place : une descente en chaland ou en pirogue.

Enfin, les aménagements nécessaires pour une exploitation plus ou moins acceptable du fleuve sont des éléments importants dans le contexte d'action. Ces aménagements n'étant pas du ressort d'un ou de quelques opérateurs, la coordination des actions entre divers acteurs est plus que nécessaire. Il est alors important de connaître le rôle et la stratégie de chacun autour de ce problème.

- L'analyse systémique

Le troisième niveau consiste à faire une analyse systémique de chaque contexte d'action. Il s'agit de réaliser un inventaire des acteurs concernés par notre problème. Ce procédé nous permet de traduire un problème en un réseau d'acteur (Friedberg, 1997).

Dans ce cadre, comme nous l'avons évoqué auparavant, « les acteurs sont empiriques, il n'est pas une donnée de départ, mais un produit de la recherche » (Friedberg, p244).

Selon Mounet (2000a), « en raison du manque d'information exhaustive sur les champs organisationnels étudiés » (p41), la connaissance des statuts, des rôles formels et de leurs ressources est nécessaire.

L'approche systémique permettra par la suite « de comprendre l'équilibre qui existe entre les acteurs pour caractériser le degré d'organisation du contexte d'action » (Perrin, 2003, p 173). Dans ce cadre, il faut chercher, à travers des conventions, accords, ... le degré de formalisation de ces relations entre les acteurs.

A part le degré de formalisation, Friedberg (1997) insiste sur le fait de prendre en compte trois autres dimensions : degré de finalisation, degré de délégation et degré de régulation. Pour lui, toute organisation est soumise à des incertitudes, mais celles-ci ne sont pas considérées comme des données que les acteurs doivent passivement subir. Elles vont être considérées comme des éléments qui

seront intégrés par les acteurs dans leur stratégie pour aller de l'avant et pour tenter d'imposer leurs propres objectifs aux autres acteurs.

Moine (2007) propose aussi cette démarche d'analyse systémique. En effet, il précise que si l'espace peut être considéré comme un élément moteur dans l'évolution d'un territoire, les systèmes d'acteurs sont prépondérants : « par leur choix, ils guident l'organisation de l'espace géographique. Il faut donc à la fois retracer l'évolution des relations entre les différents acteurs » (p79).

- L'analyse stratégique

Le quatrième et dernier niveau concerne l'analyse stratégique de chaque contexte d'action qui complète l'analyse systémique. Cette analyse sert à décomposer les actions des acteurs du système, lesquels ont été mises en évidence par l'approche systémique. Selon Friedberg (1997, p235) un système « n'est explicable qu'à partir de l'action qui l'institue et le ré-institue constamment ». Ce qui nous intéresse ici c'est de déterminer la stratégie des acteurs dans le sens de Crozier et Friedberg. Selon eux, la stratégie est « le fondement inféré *ex post* des régularités de comportement observées empiriquement » (1997, p 57). Friedberg, en poussant son analyse plus loin, avance qu'un acteur qui a des intérêts dans un système d'action donné ne peut faire abstraction des comportements des autres acteurs dans ce champ d'action. Selon lui, il ne peut « se désintéresser de ce qui s'y passe, et notamment des comportements des autres joueurs par rapport auxquels ils doivent se situer et se positionner » (p269).

L'analyse de la stratégie des acteurs se justifie aussi dans le caractère humain de l'acteur. Il part alors de l'hypothèse que « l'individu en situation de travail n'est jamais totalement déterminé dans son comportement. C'est un acteur libre qui poursuit une stratégie rationnelle en vue d'atteindre ses objectifs personnels » (p33).

Dans ce cadre, nous allons porter notre attention sur les intérêts que chaque acteur a au sein du contexte d'action, ses objectifs et les moyens mis en œuvre pour atteindre ces derniers.

Le deuxième point à aborder dans cette analyse stratégique concerne les relations entre les acteurs. Face à un problème qu'un acteur ne peut résoudre

seul, il pourrait être amené à coopérer avec d'autres acteurs, bien que les intérêts et objectifs ne soient pas complètement convergents. Friedberg parle de relations de pouvoir qui ne sont pas seulement conflictuelles. Il définit le pouvoir comme « la capacité d'un acteur à structurer des processus d'échange plus ou moins durables en sa faveur, en exploitant les contraintes et opportunités de la situation pour imposer les termes de l'échange favorables à ses intérêts. C'est un échange négocié de comportements qui est structuré de telle sorte que tous les participants en retirent quelque chose, tout en permettant à quelqu'un d'en retirer davantage que les autres » (p 128). Dans un contexte d'action, chaque acteur cherche à améliorer sa situation, réduit les possibilités de choix des autres et cherche à la stabiliser.

Ce qui nous intéresse alors c'est de voir quelles sont les ressources dont chaque acteur dispose pour améliorer sa situation. En d'autres termes, quelles sont les sources de pouvoir dont chaque acteur dispose et comment il les utilise dans ses relations. On va alors s'intéresser aux quatre sources de pouvoir avancées par Friedberg (1997) :

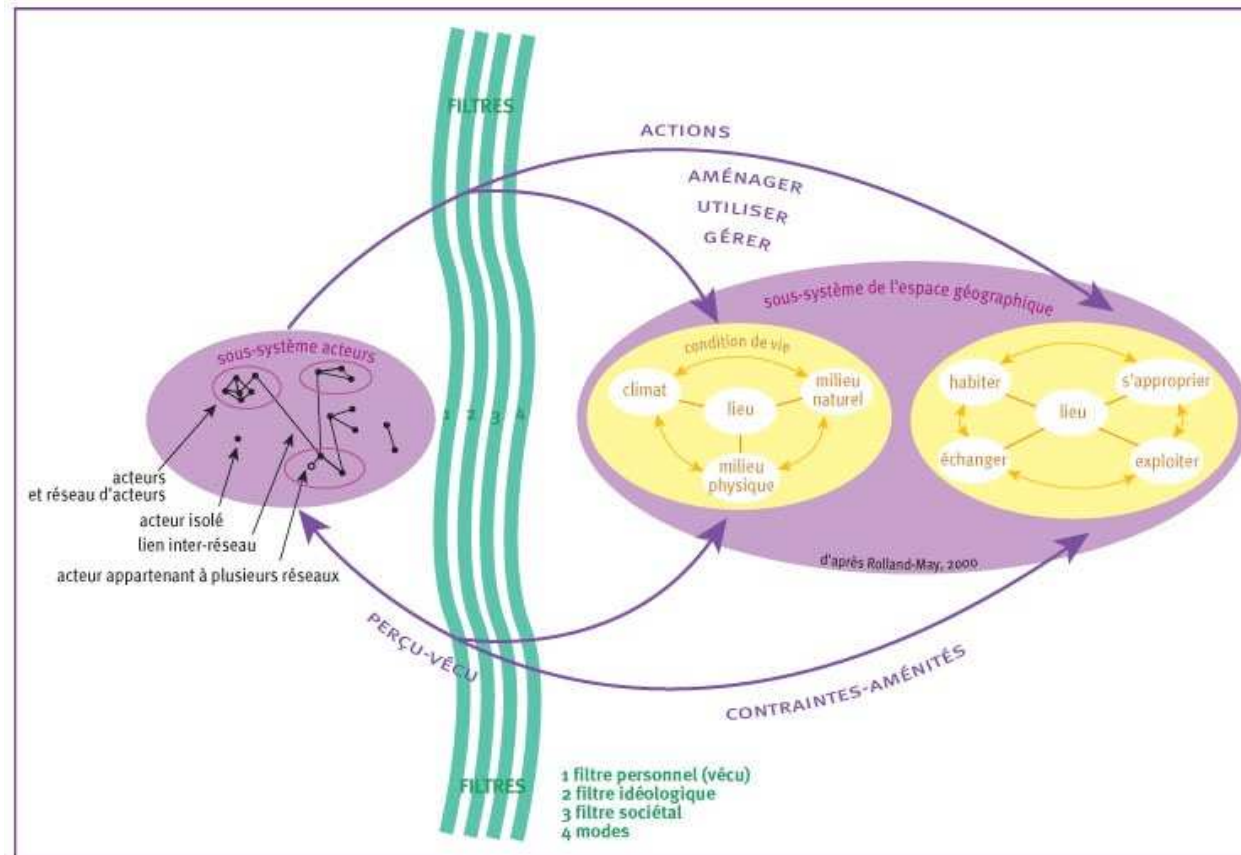
- la pertinence des possibilités d'action, c'est-à-dire la maîtrise des incertitudes ;
- la zone d'autonomie ou la capacité à faire défection ;
- la maîtrise des zones d'incertitudes ;
- la maîtrise des flux informationnels.

Ces quatre sources de pouvoir renvoient à la maîtrise d'une zone d'incertitude. Celle-ci est une condition d'existence du pouvoir. Il est alors nécessaire de préciser quelles sont ces incertitudes.

Enfin, Perrin (2003, p 179) suggère la prise en compte des « valeurs » et « idéaux » pour la compréhension de certaines positions stratégiques. La prise en compte de ces paramètres est d'autant plus importante pour l'analyse des comportements d'acteur à Madagascar où le poids de la croyance et divers points de vues traditionnels influencent beaucoup les comportements.

Pour illustrer notre cadre théorique, nous reprenons le schéma proposé par Moine (2007).

Schéma 2.4 : Outils et méthodes d'analyse et de compréhension de l'évolution d'un territoire



Source : Moine, 2007, Le territoire, comment observer un système complexe, l'Harmattan

Conclusion du deuxième chapitre

La complexité d'un territoire réside en grande partie dans la multiplicité des acteurs qui y vivent. Cette multiplicité d'acteurs renvoie à une multiplicité de stratégies. C'est dans ce cadre que le recours à la sociologie des organisations (Friedberg, 1997) et au diagnostic territorial (Moine, 2007) nous paraît pertinent. En effet, cette démarche est pertinente puisque l'analyse consiste à comprendre, à travers l'élucidation des stratégies des acteurs, la manière dont s'organise l'activité touristique autour du fleuve Tsiribihina.

L'appel à la théorie de Friedberg (1997) nous intéresse étant donné que l'activité touristique sur la Tsiribihina n'est pas structurée au sein d'une organisation formelle et que cette théorie s'intéresse aux « processus d'organisation par lesquels sont façonnés, stabilisés et coordonnés les comportements et les interactions stratégiques d'un certain nombre d'acteurs dont l'interdépendance rend la coopération indispensable, mais qui gardent tous un degré d'autonomie » (p22). Ainsi, notre analyse se fait dans l'optique d'une action organisée.

Il faut noter que, comme l'outil de diagnostic territorial proposé par Moine (2007), l'analyse organisationnelle est aussi un outil pour l'action de changement dans les systèmes organisés. Dans ce cadre, Friedberg (1997) dit que l'analyse organisationnelle « cherche à fonder une connaissance qui, en acceptant sa validité locale, devient pratique » (p11).

Toutefois, il est nécessaire de préciser que la connaissance ainsi produite est une connaissance « spécifique et limitée » (Friedberg, 1993, p20). La structuration du contexte d'action est ainsi une solution chaque fois spécifique que des acteurs ont trouvée pour régler les « problèmes » qui s'imposent à eux. Il précise que ces acteurs sont autonomes et ont des rationalités limitées (Simon, 1957). Ainsi, l'approche organisationnelle n'a pas comme objectif de parvenir à une théorie générale de la structuration des contextes d'actions.

L'approche systémique constitue le principal point de convergence des démarches de Friedberg (1997) et Moine (2007). Une telle approche est d'autant plus pertinente pour l'analyse du tourisme. En effet, considérer le tourisme en

tant que système permet de mettre en évidence les interactions entre différentes composantes (site naturel, population locale, décideurs politiques, touristes, ...). Le schéma (schéma 2.4) proposé par Moine (2007), résume ce système d'action qui est le résultat de l'interrelation de multiples acteurs qu'il définit comme « un ensemble humain structuré qui coordonne les actions de ses participants par des mécanismes de jeux relativement stables et qui maintient sa structure, c'est à dire la stabilité de ses jeux et les rapports entre ceux-ci, par des mécanismes de régulation qui constituent d'autres jeux ».

Chapitre 3 : La structuration de l'offre touristique sur la Tsiribihina

La connaissance des ordres locaux est intéressante dans le sens où elle fournit des informations nécessaires à la compréhension de l'influence des régulations sur l'action des acteurs ; elle indique en outre les moyens mis en œuvre par ces derniers afin de contourner ces contraintes. Ceci fait l'objet de la suite de cette étude. La mise en évidence des liens (de coopération ou d'aménité) entre les acteurs, des contraintes qui s'imposent à eux, ainsi que des stratégies qu'ils adoptent pour résoudre un problème commun permet de connaître la pertinence de l'action de chacun d'entre eux et plus particulièrement des acteurs locaux dans ce système. Nous essayerons de déterminer :

- les acteurs du système ;
- les sources de pouvoir de chaque acteur ;
- les contraintes qui s'imposent aux acteurs ;
- les stratégies pour contourner ces contraintes.

Section1 : Problématique, méthodologie et hypothèses de recherches

Notre recherche se fait dans le cadre d'un postulat selon lequel un territoire est un système complexe (Moine, 2007), un système dont l'existence même serait à démontrer à travers la mise en évidence de l'existence de jeux et de leurs mécanismes de régulation (Friedberg, 1997).

L'appel à ces outils de recherche se justifie d'abord par le fait que si la théorie sur le développement territorial fournit des éléments sur l'importance de l'action des acteurs dans l'émergence des territoires, elle ne fournit pas d'élément suffisant pour comprendre leur mode de gestion.

Si l'on rapporte ceci dans le cadre d'un raisonnement de développement local et d'une analyse territoriale, les ordres locaux mis en évidence dans notre démarche permettront de comprendre la place qu'occupent les locaux dans le tourisme sur leur territoire. En effet, comme on l'a évoqué précédemment dans ce travail, l'apport des économies « territorialisées » réside dans la prise en compte du « local » dans le processus de développement.

A ce stade, une définition de l'« acteur local » s'impose. Dans notre étude, **l'acteur local est une personne ou un groupement de personnes qui habitent et vivent au niveau des sites. Il s'agit ici des habitants de Miandrivazo et des villages qui bordent le fleuve Tsiribihina.**

Nous avons pour ambition de sortir des analyses « classiques » du tourisme et de suggérer des pistes de réflexion qui pourraient permettre au tourisme, dans un pays en développement comme Madagascar, de se développer en suivant une trajectoire autre que celle d'un « méga-tourisme » (Pavot, 1996), aux effets dévastateurs et d'aboutir à une logique de « développement basée sur des tissus économiques et socioculturels locaux générateurs de ressources spécifiques » (Rallet, 1996).

I. Positionnement du problème

Dans notre cas, la question centrale de la recherche est de savoir comment les différents acteurs concernés par l'utilisation de Belo sur Tsiribihina à des fins touristiques « assurent leur coopération à travers la construction d'un ordre local » (Friedberg, 1997, p 289).

Pour comprendre la structuration de l'offre touristique sur la Tsiribihina, il faut prendre en compte au moins trois problèmes : la connaissance des différentes structures qui proposent le circuit Tsiribihina aux touristes ; la construction du produit ; la recherche de clientèle.

- Le premier problème qui se pose concerne **les différentes structures qui proposent la descente de la Tsiribihina aux touristes.** Comme le précise Friedberg (1997), l'acteur est empirique, un acteur n'étant pas « une donnée de départ, mais un produit de la recherche » (Friedberg, 1997, p244). Avant d'établir les liens qui existent entre les différents acteurs du tourisme sur la Tsiribihina, la connaissance de ceux-ci s'impose.

La connaissance des acteurs ainsi que des différentes activités sur le fleuve permettent d'établir l'« ordre local » (Friedberg, 1997) qui se crée autour de l'utilisation de ce fleuve à des fins touristiques. Elle permet de faire un inventaire, et surtout un tri, entre les individus concernés par le problème.

Il y a aussi les touristes auto-organisés connus à Madagascar sous le nom de « touristes sacs à dos ». Ce genre de touriste peut aussi être considéré comme une « structure » et comme un acteur de l'offre étant donné qu'il forme lui-même ses produits sur place.

La formation de l'offre, ainsi que l'« ordre local » généré par chaque structure sont différents, de même que les moyens de commercialisation des produits.

- Une fois les acteurs identifiés, il faut s'intéresser aux produits proposés. Le secteur touristique est une activité de services multiples. En sus des services propres au tourisme (guides, ...), Tinard (1992) parle d'éléments d'accompagnement du séjour touristique (transport, hébergement, restauration et animation). Un prestataire ne peut fournir seul l'ensemble de ces services. Ainsi, cet aspect spécifique du tourisme fait que les opérateurs sont obligés de coopérer.

Par ailleurs, la descente du fleuve Belo sur Tsiribihina ne constitue pas un produit à part entière, mais souvent, elle s'insère dans d'autres circuits plus longs regroupant plusieurs activités. Ainsi, les opérateurs sont obligés de coopérer avec d'autres opérateurs pour répondre à la demande de leurs clients.

Le tourisme se distingue donc des autres secteurs par sa complexité. Comme le souligne Laurent (2003), cette complexité réside dans son caractère transversal qui fait de lui un secteur multi-acteur, multi-compétence, et multidimensionnel.

Enfin, il est intéressant de voir les différentes structures concernées selon la formation de l'offre. Cela permettrait de savoir s'il y a une différence entre les réseaux d'acteurs concernés par un circuit proposé par un TO et ceux façonnés par les touristes sacs à dos.

Le deuxième problème à étudier est donc celui de **la formation des produits**. Il est nécessaire de voir qui intervient et comment sont coordonnées les différentes actions.

- Le dernier problème concerne **la recherche de la clientèle**. Parfois, les prestataires choisissent de mettre des moyens en commun pour améliorer la commercialisation de leurs produits. A Madagascar, plusieurs prestataires ont noué des relations privilégiées et bien structurées. Il s'agit notamment des grands groupements professionnels comme le Top (Association des Tour Opérateur de Madagascar), le Goto (groupement des opérateurs du tourisme de Madagascar),

Association des guides, ... Ces acteurs sont des concurrents et ont leurs propres objectifs, mais confrontés à des problèmes communs, ils ont décidé de coopérer. On peut dire qu'ils sont en coopération stratégique autour d'un problème commun (Friedberg, 1997) : vendre.

A travers l'approche de Friedberg (1997), nous allons essayer de comprendre comment les différents acteurs concernés par chacun des problèmes soulevés « assurent leur coopération à travers la construction d'un ordre local » (p289).

La compréhension de la structure et de la dynamique des différents contextes d'action permettra de mettre en évidence les différents ordres locaux.

Il faut aussi préciser que des interactions peuvent exister entre les différents contextes d'action. Friedberg (1997) explique ces interactions par le fait que l'ensemble social peut être considéré comme un réseau de système d'action, une juxtaposition de régulations locales et partielles. En outre, la possibilité qu'un ou plusieurs acteurs participent à plusieurs contextes d'action explique aussi ces interactions. Cet aspect « multi casquettes » d'un acteur renforce l'idée de la complexité d'un territoire.

Par ailleurs, Coenen (1997) préconise la participation des acteurs à la formulation des problèmes pour la réussite de la recherche-action. Si notre problématique central se situe au niveau de la structuration de l'offre touristique sur la Tsiribihina, les entretiens qu'on a mené auprès des acteurs touristiques opérant sur notre site nous a permis de dégager d'autres problèmes qui étaient au centre de leur préoccupation. Il s'agit de contextes d'actions liés au problème de l'utilisation de la Tsiribihina à des fins touristiques.

En outre, l'utilisation de la Tsiribihina à des fins touristiques engendre au moins trois problèmes qui sont susceptibles de fédérer toutes les personnes concernées par l'activité. Ceux-ci concernent l'aménagement du site, la sécurité, et la réglementation des activités touristiques.

Le problème de l'aménagement du site se rapporte essentiellement à l'aménagement d'un port d'embarquement pour les chalands ou pour les pirogues, la mise en place d'une signalétique, d'un parking, de terrains pour le

bivouac. Sur ce sujet, il est important de savoir qui doit intervenir et comment sont coordonnées les actions.

Ensuite, les acteurs ont soulevé le problème lié à la sécurité. Suite à des accidents et incidents, la sécurité des touristes est devenue une préoccupation pour les élus locaux, ainsi que pour la police locale. Ainsi, d'autres acteurs entrent en jeu dans le système. Il s'agit de voir le rôle et la place qu'ils y prennent.

Le troisième problème avancé par les acteurs concerne les règles du jeu à appliquer et se situe notamment au niveau du conflit entre opérateurs formels et informels. Nous allons voir en quoi ce problème de réglementation peut représenter une zone d'incertitude non négligeable et influe sur le comportement et les relations des acteurs.

II.Méthodologie

1. Des entretiens semi-directifs

L'étude repose sur une méthodologie qualitative dans laquelle l'entretien semi-directif tient une place privilégiée. Ce type d'entretien est pertinent du point de vue de notre recherche étant donné qu'il permet de percevoir l'expérience vécue des acteurs.

Des grilles d'entretien ont été élaborées avec des thèmes définis en fonction de la problématique de recherche (Voir annexes 4 et 5).

Les discussions sont essentiellement articulées autour de six principaux thèmes:

- La connaissance du terrain ;
- La connaissance de l'activité touristique (en général et sur la Tsiribihina) ;
- Les caractéristiques de l'acteur ;
- La connaissance des règles ;
- Les stratégies commerciales ;
- Les relations avec les autres acteurs.

2. Des études monographiques

Loubet Del Baye (1991, p. 126) décrit la monographie comme un outil consistant à «donner une description approfondie d'un objet social réduit ». Celle-ci permet

de se concentrer sur un objet limité et concret, lequel sera décrit de manière aussi exhaustive que possible dans sa singularité et dans toutes ses particularités.

Dans le raisonnement développé par Friedberg (1997, 310), chaque analyse d'un contexte d'action fera l'objet d'une monographie car « seules de telles études permettent de saisir et de représenter toute la richesse et la complexité d'un espace d'action donné, ou mieux, de trouver empiriquement la bonne manière de réduire la complexité du réel pour rendre possibles une interprétation et une compréhension sans le tronquer ».

3. La pratique des activités

Au début de nos recherches, après avoir ciblé les acteurs à enquêter, nous avons choisi de réaliser la descente en chaland. Cela nous permettait de venir auprès des acteurs qui habitent le long du fleuve, d'observer ceux-ci en action et de gagner du temps. En effet, la descente en chaland se fait plus vite que celle en pirogue. De plus, il était nécessaire de refaire la descente plusieurs fois parce que les personnes à enquêter n'étaient pas toujours sur place au moment où nous sommes arrivés sur leurs lieux d'habitation.

Toutefois, au fil des entretiens, faire la descente en pirogue s'est avéré nécessaire. En effet, malgré notre crainte, il nous semblait inévitable de vérifier la véracité ou non de certains propos (dangerosité de la descente en pirogue, cohabitation chaland/pirogue, ...).

4.L'analyse de documents

Ces enquêtes ont été complétées par l'analyse d'un ensemble de documents.

Il s'agit notamment :

- des textes de plusieurs règles formelles (le code du tourisme, ...),
- des statuts et rôles des associations (association de guide de Miandrivazo, TOP...).

Ces documents permettent de connaître les contraintes formelles et de détecter les zones d'incertitudes existantes.

- des sites web des opérateurs qui exploitent le produit "descente de la Tsiribihina", des documents publicitaires. L'objectif était de connaître les types de produits proposés, les tarifs, le type de clientèle.

5.L'analyse des données

Pour faire l'analyse des données, nous avons fait appel à l'analyse thématique de contenu (Bardin, 1993) pour les « propos en situation » des acteurs, ainsi que le contenu des entretiens.

III. Hypothèses de recherches

Notre piste de réflexion nous amène à poser l'hypothèse principale que les acteurs sont en interaction stratégique autour du problème de l'exploitation du fleuve Tsiribihina à des fins touristiques et que chaque contexte d'action est structuré sous la forme d'un ordre local. D'ailleurs, comme le précise Friedberg (1997, p13), « tout phénomène social peut être analysé comme le produit des comportements d'un ensemble d'acteurs qui sont liés entre eux par de l'interdépendance stratégique et dont les interactions, renvoyant les uns aux autres, forment un « système » et obéissent à un ordre local ».

Sous hypothèse 1 : les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina sont en interaction stratégique autour du problème de la formation de produit touristique sur le territoire.

Sous hypothèse 2 : Les acteurs de l'offre touristique sur la Tsiribihina sont en concurrence les uns avec les autres pour la recherche de clientèle. Cependant, des relations de coopération se nouent entre les acteurs lorsque la demande est importante. Nous sommes en présence d'« espaces de concurrence de jeux réglés entre les acteurs mutuellement dépendants » (Friedberg, 1997, 182).

Sous hypothèse 3 : Les retombées économiques du tourisme sont importantes là où le marché est conclu.

Section2 : Les principaux résultats

I. Le déroulement des enquêtes

Lors de la pré-enquête, nous avons établi une liste d'acteurs susceptibles d'être concernés par les activités touristiques sur la Tsiribihina. Ces acteurs ont été définis par rapport aux circuits proposés par les agences touristiques. Ce sont : les agences/tour opérateur (TO), les guides touristiques, les guides de Miandrivazo, les piroguiers, les propriétaires de chalands, les groupes folkloriques qui animent les soirées dans les bivouacs, les propriétaires de charrettes à zébu d'Antanambao, le ministère du tourisme, l'ONTM, l'Office régionale de Menabe, l'association Tantely Zana-tany, le maire de Miandrivazo, la Police de Miandrivazo, les Maires de Masiakampy, Begidro, Tsimafàna et Belo/Tsiribihina.

Nous avons aussi décidé de retenir les touristes sacs à dos comme acteurs à enquêter étant donné qu'ils façonnent eux-mêmes le produit qu'ils vont consommer. Sur ce dernier point, une précision s'impose. L'analyse en terme de sociologie des organisations renvoie à la recherche de l'équilibre stratégique qui existe entre les acteurs au sein d'un contexte d'action. Or, il est clair que ce genre de relation n'existe pas entre touristes auto-organisés et acteurs de l'offre touristique sur la Tsiribihina, ce qui fait qu'on ne peut pas se servir de la sociologie des organisations pour chercher le rôle des premiers dans la structuration actuelle ni future des relations entre les acteurs. Cette lacune nous a poussée à mobiliser d'autres théories (le capital social notamment) afin d'apprécier et d'expliquer leur importance dans notre étude.

Des contacts téléphoniques ont été pris avec les différents acteurs pour expliquer l'objet de la recherche et fixer des rendez-vous afin de réaliser les entretiens.

L'autorisation d'enregistrer les propos a été demandée pour chaque entretien. Elle a été donnée par la majorité des interviewés.

Il est également à noter que les trois TO, ainsi que quelques guides d'Antananarivo nous ont demandé de leur transmettre le résultat de notre recherche.

Pendant les interviews, nous avons en effet constaté que les opérateurs locaux nourrissaient l'espérance que nous pourrions être des interlocuteurs pour leur trouver des clients.

Les grilles d'entretien données en annexe (annexe 4 et 5) ont été suivies pour chaque entretien, mais pas forcément dans le même ordre de traitement. Nos enquêtes ont été effectuées à Antananarivo, Antsirabe, Miandrivazo, Masiakampy et Morondava.

A Antananarivo et Antsirabe, les entretiens se sont déroulés soit sur le lieu de travail des personnes soit dans un restaurant.

A Miandrivazo et ses environs, ils ont été effectués à l'hôtel Gîte de la Tsiribihina pour les guides et piroguiers, à la Mairie, dans les bureaux de chaque hôtel pour les gérants d'hôtels, au commissariat de Police de Miandrivazo, à l'embarcadère de Masiakampy pour les propriétaires de chaland.

Pour les entretiens avec les touristes sacs à dos, nous avons réalisé des entretiens téléphoniques, sauf pour les deux touristes de Miandrivazo. Il convient de préciser que tous était français.

Des entretiens ont été aussi effectués lors des descentes en pirogue et en chaland que nous avons effectuées. Il s'agit alors de discussions avec des acteurs rencontrés au fil de la descente. C'est ainsi que nous avons pu faire les entretiens avec les membres de l'Association Zana-tany, les groupes folkloriques d'Ambatomisay, le maire de Begidro, celui de Tsimafàna et des conducteurs de charrettes à zébus.

A Morondava, nous avons effectué des entretiens avec le directeur régional du tourisme de Menabe, le président de l'office de tourisme de Menabe et deux guides touristiques qui ont fait la descente de la Tsiribihina.

Au total, nous avons effectué quatre descentes sur terrain, c'est-à-dire de Miandrivazo à Belo sur Tsiribihina :

a. Octobre 2008 : Antananarivo- Antsirabe- Miandrivazo - Masiakampy

- Des entretiens individuels ont été effectués : 34 entretiens avec des guides, piroguiers, « guides piroguiers », exploitant de chaland, guide venu d'Antsirabe, guide venu de Tananarive
- Entretien avec le président de l'Association de Jeune Guide de Miandrivazo (AJGM) ;
- Entretien avec les autorités locales : Adjoint au Maire de Miandrivazo, questeur de Masiakampy, chef de la police de Miandrivazo ;

- Entretien avec Georges Strepoulos, le premier à avoir emmené des touristes faire la descente de la Tsiribihina en chaland.
- Réunion avec les piroguiers et Guides locaux de Miandrivazo
 - Lieu : Gite de la Tsiribihina
 - Date : 15 octobre 2008
 - Participants : 23 personnes.

Au-delà du recueil de propos de chacun, cette réunion nous a également permis de faire une observation sur les acteurs. Dans notre cas, il s'agissait d'une « observation focalisée » (Massonat, 1987, p. 43) sur les discours des acteurs. Ainsi, ce ne sont pas des observations des comportements des individus mais de ce que Peretz (1998, p. 22) appelle observation portée sur « les propos en situation ».

b. Juin-Juillet 2009 : Antananarivo-Antsirabe- Miandrivazo

- Tour Opérateurs : Travel Flying Service, Arics, Madagascar Authentique ;
- Entretiens avec des touristes auto-organisés : 2 ;
- Entretien avec le DAF et le responsable des relations extérieures de l'ONTM ;
- Entretien avec les gérants des 6 hôtels de Miandrivazo ;
- Entretien avec les membres de l'Association AGUIMPIMI ;
- Entretien avec les responsables de DiscoverMad et de Roadhouse.

A cause de la crise politique à Madagascar en 2009, nous n'avons pu faire que 2 entretiens avec des touristes sacs à dos. En effet, lors de notre descente à Miandrivazo, l'activité touristique était inexistante : réservations annulées, personnels de presque tous les hôtels de Miandrivazo mis au chômage technique, ... Aucun touriste n'étant sur place, aucun entretien avec eux n'était possible avec cette catégorie d'acteurs.

Durant nos séjours à Miandrivazo en 2009, bon nombre de touristes avaient annulé leurs voyages à cause des turbulences politiques. Si pendant cette période, les opérateurs (guides, piroguiers, hôteliers) ont eu plus de temps à nous accorder, puisqu'ils étaient sans clients, cette absence des touristes nous a été préjudiciable car nous avions prévu de nous focaliser plus particulièrement sur les touristes sacs à dos lors de cette deuxième passage à Miandrivazo. Cette situation nous a poussée à chercher d'autres moyens pour pouvoir faire notre

enquête auprès des touristes auto-organisés. Etant donné le nombre peu élevé de touristes sac à dos interviewés et en tenant compte de l'importance et de la pertinence de cet acteur dans la structuration de l'offre touristique sur la Tsiribihina, nous nous sommes inscrite sur les forums du Routard et de Lonely planet (deux sites web fréquemment mentionnés par les guides pour aborder les touristes) pour entrer en contact avec cette catégorie de touriste. 5 «touristes sacs à dos» ont accepté de donner leurs coordonnées et de répondre à nos questions. Ce sont tous des touristes français qui vivent en France. Des entretiens téléphoniques ont été effectués avec eux.

c. Septembre- Octobre 2010

- Entretien avec le Directeur du développement du tourisme ;
- Entretien avec le gérant de l'agence Authentique Madagascar ;
- Entretien avec le responsable de la communication de l'agence Espace Mada ;
- Entretien avec 2 touristes sacs à dos croisé par hasard à Tananarive qui ont accepté d'être interviewés. Ce sont des touristes ayant déjà effectué la descente de la Tsiribihina ;
- Entretien avec le directeur régional du tourisme de Menabe ;
- Entretien avec le président de l'Office Régional de Menabe ;
- Entretiens avec 10 touristes sacs à dos à l'hôtel Trecicogne de Morondava.

d. Juin-Juillet 2011

- Descente en pirogue puis en chaland :
 - Entretien avec notre piroguier
 - Entretien avec le skipper, le cuisinier et le chef d'équipe ;
- Entretien avec 2 membres de groupes de chants et de danses traditionnelles d'Ambatomisay;
- Entretien avec le président et 3 membres de l'Association Zana-tany;
- Entretien avec le maire de Begidro ;
- Entretien avec 2 propriétaires de charrettes à Zébu d'Antanambao ;
- Entretien avec l'adjoint au maire de la commune de Tsimafàna ;
- Responsable du TOP Madagascar ;
- Entretien avec un touriste sac à dos rencontré à Grenoble et qui a déjà fait la descente de la Tsiribihina.

Au total, 93 entretiens semi-directifs en plus de la réunion au gîte de la Tsiribihina (23 personnes) ont été réalisés. Ces entretiens étaient d'une durée moyenne d'une heure. Les entretiens étaient pour la plupart enregistrés.

Dans ce qui va suivre, nous allons présenter les résultats de notre enquête. Ces résultats présentent l'historique de l'activité touristique sur la Tsiribihina - ce qui peut expliquer certains faits actuels sur la structuration et la présence de certains acteurs dans le système - , un inventaire des acteurs concernés par l'offre touristique sur la Tsiribihina, la conception des produits touristiques sur la Tsiribihina, ainsi que les stratégies employées par chaque acteur pour avoir de la clientèle.

II. Les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina

On peut distinguer deux catégories d'acteurs qui sont concernés directement ou indirectement par le tourisme sur la Tsiribihina. D'un côté, il y a les acteurs de l'offre touristique, et de l'autre les acteurs concernés par l'utilisation de ce fleuve à des fins touristiques.

1. Les acteurs de l'offre

Dans l'ensemble on peut dire que cinq catégories de prestataires sont concernées directement par l'offre touristique sur la Tsiribihina: les TO, les hôteliers, les guides, les piroguiers et les propriétaires de chaland.

On peut les regrouper en deux catégories : les prestataires formels et les prestataires informels.

Les prestataires formels sont les TO, les guides titulaires d'une carte de guide délivrée par le ministère du tourisme, les propriétaires de chalands immatriculés à l'APMF.

En tant que secteur touristique, la descente de la Tsiribihina permet de fédérer différents acteurs qui opèrent dans divers métiers. Ainsi, on peut distinguer les TO, les hôteliers, les guides, les piroguiers et les propriétaires de chalands.

1.1 Les agences réceptives

Presque tous les TO de Madagascar proposent la descente de la Tsiribihina.

L'enquête que nous avons menée montre qu'on peut distinguer deux catégories d'agence réceptive qui opèrent sur la Tsiribihina. D'abord, il y a les agences qui ont investi dans l'acquisition de chalands ou de pirogues spécialement dédiées à l'exploitation du circuit Tsiribihina. On peut dire que ce sont des agences « spécialisées » sur ce circuit. La deuxième catégorie regroupe les agences qui ne possèdent pas de chaland ni de pirogue pour faire la descente. On va classer ces agences comme étant des agences « non spécialisées » dans ce circuit.

Quatre tours opérateurs/ agences réceptives constituent les principales agences qui se sont spécialisées dans la descente de la Tsiribihina. Il s'agit de l'espace Mada, de TFS Madagascar, de Discovermad et de Roadhouse Voyages. Cependant, il est à noter que faire la descente de la Tsiribihina, une de leurs spécialités, n'empêche pas ces agences de proposer d'autres circuits à leurs clients.

1.1 .1 Espace Mada

L'agence Espace Mada est un tour opérateur/réceptif créé en 1997 par Guillaume Pousse.

Elle est titulaire de la licence C délivrée par le ministère du tourisme, ce qui lui permet d'exercer en tant que tour opérateur sur tout Madagascar.

Aujourd'hui, elle est composée de 20 salariés.

Espace Mada est le TO qui est le plus connu comme prestataire spécialisé dans la descente de la Tsiribihina. Il est basé à Antananarivo mais il a également sa propre infrastructure à Miandrivazo. Il s'agit notamment d'un local servant à stocker le matériel, la nourriture.

- Produits proposés :

Espace Mada propose divers circuits à travers Madagascar.

Sur la Tsiribihina, il propose la descente en chaland.

Actuellement, Espace Mada dispose de trois chalands pour exploiter ce produit.

Sa clientèle est composée de clients directs et de touristes envoyés par les autres TO.

Espace Mada propose deux formules qui incluent la descente de la Tsiribihina : une croisière sur le fleuve pendant trois jours et une formule combinant la descente de la Tsiribihina à la visite du Tsingy de Bemaraha.

-Descriptif de la descente

1er Jour : Départ le matin de l'embarcadère de Masiakampy (1 heure de piste depuis Miandrivazo) ; installation sur le chaland et début de la croisière fluviale.

Après le déjeuner, nous entrerons dans des gorges, et observerons les premiers lémuriens. Arrêt de la navigation vers 16h et mise en place du bivouac sur un immense banc de sable qui borde la forêt.

2e Jour : Départ à 9h ; navigation sur le fleuve Tsiribihina. En milieu de matinée, arrêt à une magnifique cascade d'eau écarlate ; les plus 'courageux', après une marche de 30 minutes pourront atteindre une superbe piscine naturelle.

3e Jour : Le village nous souhaite "bon voyage", le chaland reprend son chemin à travers les méandres du fleuve Tsiribihina ; on apercevra les premiers baobabs. Après le déjeuner, nous débarquerons soit à Tsimafana (rive gauche) pour rejoindre Morondava, soit à Belo sur Tsiribihina, rive droite, point de départ pour atteindre les Tsingy du Bemaraha.

- Tarifs pratiqués :

Base	2	3	4	5-6	7-8	9-12
PX/pers (€)	380	265	205	190-180	165	130

A ces tarifs s'ajoutent le transfert Tanà - Miandrivazo - Embarcadère (320€), Miandrivazo - Embarcadère (65€), Débarcadère de Tsimafana -Morondava (105€). Ces prix sont à diviser par le nombre de passagers.

Matériel : flotte de 3 chalands.

1.1.2 Travel Flying Services (TFS)

TFS : Travel Flying Services est une agence réceptive basée à Antsirabe²⁵. Elle a été créée par M Francis CHAPIN en janvier 2001.

TFS est membre du TOP. Son directeur est d'ailleurs membre du bureau de cette association. Tout en exploitant d'autres circuits à travers Madagascar, TFS a choisi comme spécialité La descente de la Tsiribihina en chaland. Pour ce faire, l'agence possède son propre chaland. « On ne fait pas la descente en pirogue pour deux raisons : d'abord, parce que tous les piroguiers exercent dans un cadre informel, la deuxième raison c'est une question de sécurité ».

Sa clientèle est composé de clients directs, et ceux envoyés par les autres TO.

Elle propose la descente de la Tsiribihina avec son chaland « Aurore Bleue ».

- Descriptif du produit

1er jour

- 10h 30 : départ de l'embarcadère de Masiakampy.
- Pot de bienvenue "Tongasoa".
- Entrée dans les gorges : observation des oiseaux, des tortues, et beaucoup d'autres espèces à Madagascar.
- Déjeuner à bord.
- Arrivée à la cascade et la piscine naturelle. Installation du bivouac.
- Apéritif et Animation musicale autour du feu avec barbecue.
- Dîner à bord et Nuit sous tente.

2è jour :

- Petit déjeuner suivi d'une baignade à la Cascade.
- Croisière en sortant des gorges, puis visite du village Sakalava : Begidro, Organisation du village, vie des habitants,...

²⁵ Antsirabe est une ville situé à 169km au sud de Tananarive. Avec une population de près de 182000 habitants (source: Instat, 2005), elle est la troisième plus grande ville de Madagascar.

- Embarquement pour une observation de la vie animale : crocodiles, chauves souris et nombreux sortes d'oiseaux, sans oublier les fameux baobabs et pachydium.
- Arrêt près de la forêt des lémuriens et approvisionnement en bois, visite de la forêt accompagnée par les chants des lémuriens.
- Le bateau repart pour le lieu de bivouac situé en lisière d'une forêt de baobabs,
- Apéritif et animation autour du feu.
- Dîner animé par des chants et danses des villageois sakalava.

3è jour :

- Petit déjeuner à bord.
- Observation des canards sauvages.
- Forêts de baobabs.
- Vie au bord du fleuve.
- Déjeuner à bord.
- Arrivée entre 14h et 16h sur Tsiribihina ou à Tsimafana.

- Tarifs pratiqués

Prestataires Base	2	3	4	5-6	7-8	9-12
Px/Pers (€)						
TFS	380	258	200	186-173	160-150	140-108

1.1.3. Discover Madagascar

Discover Madagascar est un tour opérateur réceptif basé à Antananarivo. Il est dirigé par Madame Christiane Raelina.

En 2010, L'agence a choisi la descente de la Tsiribihina en chaland comme son produit phare. Elle propose aussi d'autres circuits à Madagascar

Descriptif de la descente :

Jour 1 : Départ de Masiakampy

10 :30 : Embarquement sur le chaland à Masiakampy à 35 km de Miandrivazo; début de la descente. Entrée dans la gorge de Bemaraha, oiseaux aquatiques

tels que canards sauvages et hérons. Vers 17h, cascade d'Anosin'Ampela. Vers 19:30 : dîner à bord du chaland, feu de camp sur la plage puis nuit sous tente.

Jour 2 : Tsiribihina

7 :30 : Deuxième incursion dans la piscine naturelle et désinstallation du camping.

8 :30 : Continuation de la traversée et petit déjeuner dans le chaland. Traversée de la gorge de Bemaraha, journée d'observation des crocodiles et chauves-souris ainsi que d'oiseaux aquatiques. Visite d'un village de pêcheurs, éventuellement achat de poissons frais pour le déjeuner (grillades). Déjeuner à bord. Arrêt et visite de la forêt d'Ambatomainty pour découvrir des Sifaka et autres variétés de lémuriens. Sortie du couloir de Bemaraha et entrée dans la plaine de Menabe. Vers 17h, arrivée devant le village de Tsaraotana. Vers 19h30, installation du camping sur la berge, dîner à bord, feu de camp sur la plage, rencontre avec les enfants du village. Nuit sous la tente.

Jour 3 : Tsimafana

08 heures : Désinstallation du camping et poursuite de la navigation. Petit déjeuner et déjeuner à bord.

13 heures, arrivée à Tsimafana à 106 Km de Morondava, ou à Belo, débarquement. Fin de la descente en chaland.

Tarifs pratiqués :

Prestataires Base	2	3	4	5-6	7-8	9-12
Px/Pers (€)						
DiscoverMAdagascar	324	221	178	178	178-134	134

1.1.4 Roadhouse voyage

Roadhouse voyages est un tour opérateur réceptif basé à Antsirabe. Il compte 12 personnes dans son équipe. C'est une agence créée en décembre 1999 : Autorisation 035/MINTOUR/SG/DADI du 15 décembre 1999/.

Ce TO organise des descentes de la Tsiribihina en pirogue traditionnelle.

Deux produits sont proposés. Le premier est un circuit de 9 jours au départ de Antananarivo. Le deuxième consiste à combiner la descente de la Tsiribihina avec la visite du Tsingy de Bemaraha. Ce circuit dure 12 jours. Pour ce qui est de la descente du fleuve proprement dite, elle dure 4 jours, commence à Miandrivazo et se termine à Belo.

Matériels : Pirogue ou « lakana » mesurant entre 9 à 11m de long, 50 à 60 cm de large.

Descriptif du produit :

Jour 1 : Nous commencerons notre calme voyage sur le fleuve majestueux de la Tsiribihina. Nous voyagerons approximativement sur 160 kilomètres en pirogue traditionnelle fabriquée à partir d'un tronc d'arbres. Ces arbres sont endémiques de la région et de Madagascar. De nos jours les constructeurs de pirogue sont rares car les bateaux se font de plus en plus à moteur. Le voyage est lent et paisible, pendant celui-ci, vous pourrez vous détendre et apprécier les cris d'oiseaux, tels que le guêpier de Madagascar, la corneille, le coucal et la pie. Il peut arriver que la pirogue doive être poussée à quelques endroits. Nous arrivons finalement à Belo sur Tsiribihina, une ville située à 100 km au nord de Morondava. Repas servi au bord du fleuve. Petit déjeuner, déjeuner, dîner.

Jour 2 : Sur le fleuve nous verrons plusieurs collines boisées. Nous passerons la gorge de Bemaraha avec ses roches raides avant de nous arrêter à Anosin'Ampela, une merveilleuse chute d'eau où vous pourrez vous rafraîchir et si vous le voulez vous pourrez aussi faire votre lessive. Tout au long de la rive, nous remarquerons une dense végétation, d'imposantes collines et des baobabs. Les oiseaux aquatiques, les chauves-souris frugivores et les lémuriens nous accompagneront durant notre voyage. Petit déjeuner, déjeuner, dîner.

Jour 3 : Nous nous lèverons tôt pour notre voyage de détente sur le fleuve de Tsiribihina, passant à travers divers paysages dont une région sauvage isolée près du fleuve de Tsiribihina. Nous continuons à passer dans quelques villages où les enfants vous souhaiteront la bienvenue avec leurs sourires affichés aux visages. Petit déjeuner, déjeuner, dîner.

Jour 4 : Dernier jour sur la Tsiribihina avant de nous dire « au revoir ». Notre voyage en pirogue nous amènera à voir de beaux paysages de culture de riz sur le banc. Dans l'après-midi, nous arriverons à Belo sur la Tsiribihina. Nous marcherons à peu près 10 minutes pour arriver à notre hôtel après avoir chargé une charrette de nos bagages. Une fois arrivé, nous apprécions un verre de cocktail de bienvenue offert par l'hôtel. Petit déjeuner, déjeuner, dîner.

- **Tarifs pratiqués** (prix par personnes en euros):

Nb pers	2	3	4	5	6	7-8	9-10	11-12
Px (9j) €	1150	1140	980	950	895	795	750	700
Px (12j) €	2100	1950	1475	1450	1395	1285	1225	1200

Ces tarifs comprennent l'hébergement, les repas, la pirogue, les transferts, la pension au parc, le guide local au parc.

Ils ne comprennent pas les vols, les boissons, les dépenses personnelles.

Pour l'hébergement, Roadhouse voyages traite surtout avec l'hôtel Le Gîte de la Tsiribihina.

1.2 Les guides

A part les agences réceptives, qui sont juridiquement des « personnes morales », des « personnes physiques » proposent aussi la descente de la Tsiribihina aux touristes. Il s'agit des « guides touristiques ».

Ceux-ci constituent des acteurs majeurs sur la Tsiribihina. On peut distinguer deux types de « guides » qui travaillent en tant que tel sur le fleuve : les guides formels, c'est-à-dire ceux qui ont la carte de guide, et les guides informels.

1.2.1 Les guides formels

Le règlement, concernant le métier de guide, est défini par le code du tourisme. Celui-ci prévoit que toute personne exerçant ce métier doit avoir l'agrément du ministère du Tourisme et posséder, à ce titre, une carte de guide délivrée par ce dernier.

Ainsi, le guide formel est celui qui a l'agrément du ministère du tourisme et qui possède une carte de guide.

Actuellement, les guides formels sont au nombre de 50 à Madagascar. Ils sont tous capables d'effectuer la descente de la Tsiribihina.

Chez ces guides formels, on peut distinguer trois statuts : salariés, agents free-lance, double statuts.

- Les salariés : ce sont des guides qui travaillent pour le compte d'une agence réceptive. Sur la Tsiribihina, ce sont les guides salariés des agences spécialisées cités plus haut (Espace Mada, TFS, Roadhouse voyage).

- Les « agents free-lance » : ils travaillent pour leur compte. Les guides free-lance prennent entre 200 et 500 euros/personnes pour une descente de la Tsiribihina. Ce tarif correspond à un voyage à partir de Miandrivazo jusqu'à Morondava ou jusqu'au Tsingy selon les destinations finales.

- Les double statuts : ce sont des guides qui travaillent en tant que free-lance, mais aussi pour les TO. Ils travaillent de deux façons : d'un côté, ils ont leur propre clientèle, mais ils travaillent aussi avec des agences qui les payent « à l'engagement » selon les circuits effectués. Selon notre enquête, le salaire d'un guide qui travaille avec un TO tourne autour de 120 000 ar (45€) par voyage.

Les guides proposent à la fois la descente en pirogue et celle en chaland selon les demandes des clients.

1.2.2 Les guides informels

Sur la Tsiribihina, on peut constater la présence de nombreux guides informels. On peut distinguer deux catégories de guides informels qui exercent sur la Tsiribihina: les guides issus de Miandrivazo et de ses localités (ceux-ci se sont appropriés le nom de « guides piroguiers ») et ceux provenant de l'extérieurs.

a) Les guides extérieurs

Il s'agit de personnes physiques n'ayant aucune autorisation ni de carte de guide. Ils exercent le métier de guide et proposent la descente de la Tsiribihina aux touristes. Ces personnes habitent en dehors de Miandrivazo. Ce sont notamment des guides venus de Tananarive ou d'Antsirabe.

La plupart de ces guides ont effectué des études supérieures. Ils n'ont pas forcément suivi de formation dans le domaine du tourisme. Etant des acteurs informels, il est difficile d'évaluer leurs nombres. Ces guides pratiquent les mêmes tarifs que les guides formels.

b) Les guides piroguiers

A part les guides extérieurs, on assiste à l'émergence des guides issus de Miandrivazo. Ceux-ci n'ont pas la carte de guide mais ils revendiquent ce statut. Ces personnes, résidant à Miandrivazo, sont eux-mêmes des piroguiers, ils proposent aux touristes de les accompagner pour faire la descente en pirogue. Selon nos enquêtes, ce sont des paysans, et la majorité a un niveau de 3ème. Les guides de Miandrivazo prennent entre 50 et 150 euros/personnes pour la descente de la Tsiribihina. Ils ne font que la descente en pirogue. Les guides extérieurs ne sont pas obligés de faire appel à leurs services pour une descente en chaland.

1.3 Les piroguiers

Ce sont des personnes issues de la localité de Miandrivazo.

A la base, ce sont tous des agriculteurs ou transporteurs de marchandises en pirogue. Pendant la saison touristique, ils exercent le métier de piroguiers « touristiques ». Ils ont tous un faible niveau de scolarité. La plupart ont arrêté

l'école en primaire. Ne parlant pas de langue étrangère, ils jouent, le plus souvent, seulement le rôle de « chauffeur ».

Le coût de leurs prestations varie de 30 à 80 euros par voyage.

Selon les statistiques de l'autorité locale, on dénombre plus d'une centaine de guides et piroguiers issus de Miandrivazo.

1.4 Les propriétaires de chaland

On peut distinguer deux types de chalands qui sont utilisés à des fins touristiques : les chalands exploités exclusivement pour transporter les touristes, et les chalands qui transportent à la fois des touristes et des marchandises. Dans la première catégorie, on trouve ceux appartenant aux TO spécialisés. La deuxième catégorie correspond aux autres chalands appartenant à des transporteurs. Ce sont des chalands titulaires de la licence C délivré par l'APM. En période de haute saison, ils sont utilisés pour le tourisme. Les propriétaires louent leurs bateaux aux agences ou aux guides. En dehors des saisons touristiques, ils sont utilisés pour transporter des marchandises, notamment pour sortir les récoltes de haricots ou de maïs.

27 chalands sont exploités à des fins touristiques sur la Tsiribihina dont quatre appartiennent à des agences réceptives. Ces 27 chalands sont donnés par le tableau suivant :

Tableau 20: Les chalands utilisés à des fins touristiques sur la Tsiribihina

Nom du chaland	Nombre	Nom du chaland	Nombre
Mirana	3	Loise	1
La sirène	2	La mission	1
Tselatra	2	Tia rano	2
Bemaso	2	Soa natao	1
Hasina	2	Danage	1
Salama	1	Dafmavo	1
Ville de Tsiribihina	1	Soussa	1
Aurore bleu	1	Bemiray	1
Lakana be	2	Bemila	1
Miangaly	1		

Source: Mr Do, Maire de Begidro, juin 2011

1.5 Les hôteliers

On recense six hôtels à Miandrivazo.

Hôtel Rasalimo : Bungalows avec sanitaires privés à 31 500ar (12€)/personnes, 43 500ar (16€) pour deux personnes, 61 000ar (23€) pour trois personnes.

Hôtel Lakana : avec 6 bungalows dont deux doubles, un triple et un quadruple et 6 chambres.

Gîte de la Tsiribihina : Sept chambres doubles à 13 000ar (5€), deux chambres triples à 16 000ar (6€).

Le Coin d'Or : six chambres à 14 000ar (5€).

Hôtel de Bemaraha : quatre chambres à 6000 et 8000ar. (2 - 3€).

Masoandro : six chambres de 7000ar à 10 000ar (2,5 - 4€).

1.6 Les propriétaires de charrettes à Zébu à Antanambao

Ce sont des personnes se trouvant à Antanambao, qui effectuent le transfert des touristes débarquant sur place pour aller à Antsiraraka.

Cette activité a été exercée pour la première fois par Monsieur Jean Baptiste qui est devenu en quelque sorte le chef des propriétaires de charrette à zébu qui font le transfert de touristes d'Antanambao à Antsiraraka. Aujourd'hui, ils sont une vingtaine à exercer cette activité.

La clientèle est aussi bien constituée de touristes normaux que de touristes sacs à dos.

Ces acteurs vendent leurs prestations à 12 000ar (4,5€) /charrette/voyage, quel que soit l'origine des touristes.

2. Les acteurs concernés par l'utilisation du site

A part les acteurs de l'offre, il existe d'autres acteurs concernés par l'utilisation de la Tsiribihina à des fins touristiques.

On peut distinguer deux problématiques qui font intervenir ces acteurs : le problème lié à la sécurité des touristes et le problème de l'appropriation des ressources générées par le tourisme.

2.1 Le problème lié à la sécurité

Le problème lié à la sécurité a été soulevé suite au meurtre d'un touriste il y a une dizaine d'années par son accompagnateur. Il s'agit surtout d'un problème lié au fait que tout le monde peut exercer le métier de guide touristique à Miandrivazo. Pour dissuader les malintentionnés, la police et la Mairie de Miandrivazo ont mis en place une procédure qui consiste à obliger tous les touristes qui veulent faire la descente à se présenter à la Police et à la Mairie avec son guide accompagnateur. A son retour, le guide ou le piroguier se signale aux mêmes autorités. Ce contexte fait de la police locale et du Maire de Miandrivazo des acteurs du tourisme sur la Tsiribihina. Ils ont un rôle dans la formalisation de l'activité touristique dans la région.

2.2 Le problème lié à l'appropriation des ressources

Depuis le développement du tourisme sur la Tsiribihina, divers acteurs se sont mobilisés afin de capter les retombées économiques liées à cette activité. Il s'agit de :

- La commune de Miandrivazo,
- La commune de Masiakampy,
- L'association Tantely Zana-tany,
- Les animateurs de soirée.

2.2.1 La commune de Miandrivazo

Miandrivazo constitue le point de départ de la descente de la Tsiribihina. Depuis 2000, la commune perçoit 5000ar (2€) de taxe pour chaque touriste qui veut faire la descente.

2.2.2 La commune de Masiakampy

Masiakampy est une petite commune rurale qui se trouve à 25km de Miandrivazo.

Masiakampy est concerné par le tourisme sur la Tsiribihina étant donné que l'embarcadère pour la descente en chaland s'y trouve. Depuis 2008, la commune perçoit 5000ar (2€) de taxe par touriste qui s'y rend pour faire la descente.

2.2.3 L'association Tantely Zana-tany

L'association Tantely Zana-tany a été créée en 2007 par quelques habitants de Begidro. Elle a été créée en vue de la gestion du site appelé Anosin'Ampela. Ce site se trouve à une journée en chaland de Masiakampy et constitue une étape essentielle sur le circuit de la Tsiribihina. Sur ce site, on trouve des chutes d'eau, des piscines naturelles, de petits Tsingy, ...

Cette association a fait la demande au du ministère de l'environnement de pouvoir gérer ce lieu à travers un système de gestion localisé. Ce pouvoir de gestion leur a été octroyé en 2010.

L'accès de ce site était gratuit avant l'arrivée de l'association. Depuis 2009, l'association Zana-tany a mis en place des prix d'entrée pour chaque site visité. (voir annexe 7)

Photo 6 : Le site Anosin'Ampela

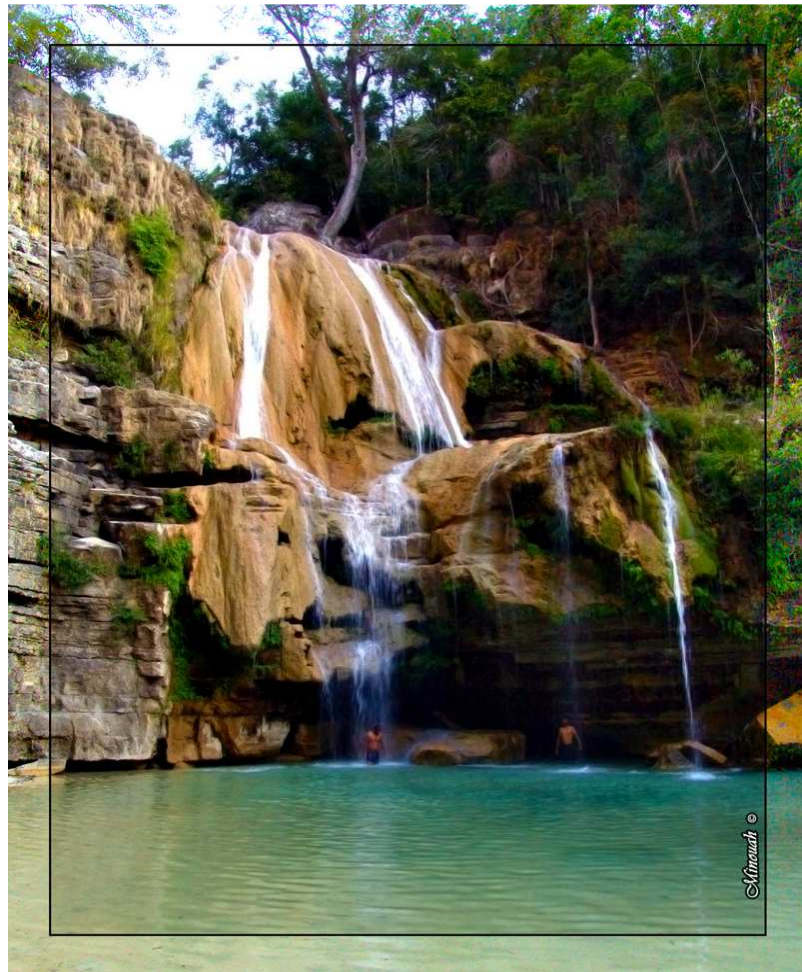


Photo : L'auteur

2.2.4 Les animateurs de soirée à Ambatomisay

Au niveau de la commune d'Ambatomisay, on trouve une plage de sable blanc qui sert de lieu de bivouac pour la nuit. A cet endroit, deux groupes de danses et de chants traditionnels rejoignent les campements afin d'animer les soirées.

Le premier groupe est celui de Gafilo. Ce groupe familial composé de 10 personnes est dirigé par le père de famille. Les membres sont sa femme et ses 8 enfants. « Cela fait 10 ans que nous sommes là. Au début, ce sont les guides qui nous appelaient pour animer les soirées. Maintenant, à chaque fois qu'il y a un chaland qui débarque, on vient, tout le monde nous connaît et ils savent qu'on va venir, du coup ils préviennent à l'avance leurs clients qu'on sera là » (Gafilo).

Le deuxième groupe est un groupe constitué d'une quinzaine de jeunes issus de la commune d'Ambatomisay. «Cela fait deux ans qu'on fait ça» dit Jao le chef du groupe.

Ces groupes n'appliquent pas de tarif fixe pour leurs prestations. Les touristes donnent selon leur volonté. La plupart du temps les guides suggèrent aux touristes de donner 10 000 ariary (4€) par groupe. Il arrive souvent que les touristes distribuent des dons en nature tels que des fournitures scolaires, des cigarettes, du café, ...

Malgré le fait qu'ils ne fixent pas de contrepartie fixe à leur prestation, nos discussions avec les membres du groupe ont révélé qu'ils préfèrent être payés en argent plutôt que de recevoir des dons.

Photo 7 : Groupe de danse traditionnelle Ambatomisay



Photo : L'auteur

3. L'origine des acteurs

Ici, nous entendons par origine le fait que l'acteur soit un acteur extérieur ou local.

Nous avons identifié 6 acteurs extérieurs qui sont concernés par le tourisme sur la Tsiribihina : Espace Mada, TFS, Roadhouse Voyages, DiscoverMad, guides free-lance de Tananarive, guides free-lance Antsirabe.

Au niveau local, nous avons identifié 9 acteurs du tourisme : guides piroguiers de Miandrivazo, piroguiers de Miandrivazo, association Tantely Zana-tany, groupes

de danse d'Ambatomisay, hôtels de Miandrivazo, charrettes à Zébu, chalands, mairie de Miandrivazo, mairie de Masiakampy.

Tableau 21: Origine des acteurs

Acteurs	Extérieurs	Locaux
Espace Mada	X	
TFS	X	
RoadHouse voyage	X	
DiscoverMad	X	
Guides free lance Tanà	X	
Guides free lance Antsirabe	X	
Guides piroguiers		X
Piroguiers		X
Association Zana-tany		X
Groupes de danses folkloriques d'Ambatomisay		X
Hôtels		X
Charrettes à zébu		X
Chalands		X
Mairie de Miandrivazo		X
Mairie de Masiakampy		X

III. Les règles qui régissent les activités touristiques sur la Tsiribihina

Après avoir effectué l'inventaire des acteurs concernés par le tourisme sur la Tsiribihina, nous allons maintenant nous intéresser aux règles qui régissent chaque activité.

Ce qui nous intéresse ici ce sont les réglementations des activités des acteurs que nous avons identifiés dans l'analyse systémique.

A Madagascar, les métiers du tourisme sont définis et régis par le code du tourisme.

A côté de ces règles formelles, on évoquera également les règles «informelles» qui sont en place et qui encadrent les activités et les zones d'actions de certains acteurs.

1. Les règles formelles

Le code du tourisme en vigueur à Madagascar a été décrété par la loi N°95-017 du 25 août 1995 portant code du tourisme. Deux refontes de ce code ont été effectuées en 1996 et en 2001.

Il «fixe les règles qui sont de nature à favoriser le développement intégré, ordonné et harmonieux du tourisme, aussi bien dans le cadre de l'aménagement du territoire national que dans celui de la sauvegarde de l'environnement» (article premier code du tourisme).

Ce code définit les opérateurs touristiques comme étant « des personnes physiques ou morales prestataires de service qui interviennent dans les activités touristiques et notamment l'hébergement, la restauration et la vente de produits touristiques, l'animation touristique et tout ce qui peut être lié» (article 2).

Il précise que les dispositions de cette loi s'appliquent à toutes personnes physiques ou morales œuvrant pour le développement et la promotion du tourisme à savoir : les organismes et/ou les entreprises intervenant pour l'aménagement et les zones d'intérêt touristique ; les opérateurs touristiques ; les personnes exerçant des activités connexes, telles que le guide, le guide interprète, l'accompagnateur ou le service traiteur.

1.1 Les entreprises de voyages et de prestations touristiques (EVPT)

Le code du tourisme prévoit quatre métiers classés dans la catégorie des EVPT. Il s'agit de voyageur ou tours opérateurs et réceptifs, des agences de voyages, des entreprises de prestations touristiques spécialisées, et des entreprises de location. Il donne ainsi les définitions suivantes de ces activités.

1.1.1 Les voyageurs ou tours opérateurs et réceptifs

Article 69 : Les voyageurs ou tour opérateur sont des personnes physiques ou morales qui conçoivent et organisent des voyages ou séjours individuels ou collectifs vendus aux agences de voyages installées à Madagascar et/ou à l'étranger.

Toutefois, si le tour opérateur veut pratiquer la vente directe à la clientèle, il doit être en possession de la licence A.

Article 70 : Leur prestation, vendue à un prix forfaitaire, résulte de la combinaison préalable d'au moins deux opérations portant respectivement sur le transport, l'hébergement ou d'autres services touristiques non accessoires au transport ou au logement et représentant une part significative dans le forfait. Cette prestation dépasse vingt-quatre heures ou inclut une nuitée.

Article 71 : Les réceptifs sont des personnes physiques ou morales prestataires de services touristiques, en tant que mandataires, et qui assurent l'organisation sur place des produits vendus par les voyageurs.

1.1.2 Les agences de voyages

Article 72 : Les agences de voyages sont des entreprises intermédiaires implantées sur le territoire national :

- soit entre la clientèle et les voyageurs ou tour opérateur ;
- soit entre la clientèle et les transporteurs.

Elles assurent la vente des produits de ces voyageurs et transporteurs installés à Madagascar ou à l'étranger.

Elles fournissent tout service de billetterie :

- à l'occasion de voyages ou de séjours touristiques : délivrance des titres de transport, réservation de place ou de chambre, location des moyens de transport, délivrance de bons d'hébergement et de restauration ;
- lié à l'accueil des touristes notamment en ce qui concerne l'organisation de visites et de guidage.

Article 73 : Ne sont pas considérés comme agences de voyages, les établissements touristiques qui vendent leurs propres produits, tels que les hôtels, les compagnies de transport.

1.1.3 Les entreprises de prestations touristiques spécialisées

Article 74 : Les entreprises de prestations touristiques spécialisées conçoivent, fabriquent, organisent leurs propres produits touristiques sous forme de prestations précises et bien déterminées, et disposent d'équipements touristiques spécifiques. Elles vendent leurs produits aux voyageurs, aux agences de voyages ou directement à la clientèle.

1.1.4 Les entreprises de location

Article 75 : Les entreprises de locations de voitures, bateaux de plaisance, ou autres engins à moteur destinés aux voyageurs sont des établissements qui ont pour activités la location de ces matériels sans l'organisation, ni de circuits ni de séjour des voyageurs.

Chaque activité correspond une licence spécifique :

Licence A pour les agences de voyages.

Licence B pour les voyageurs ou tour opérateur – réceptifs.

Licence C pour les entreprises de prestations spécialisées, entreprises de location de voitures, de bateaux de plaisance ou d'autres matériels de transports motorisés ou non.

1.2 Les guides

Le métier des guides est régi par l'Arrêté N°4910 / 2001/MINTOUR. Cet arrêté définit un guide comme étant « une personne physique chargée d'accompagner une personne ou un groupe de personnes et de faire visiter des endroits ou des sites. Il doit être capable de communiquer et de donner des informations sur les lieux visités, la monographie de la région ou de la localité visitée, l'histoire et la géographie du milieu visité, les attraits socioculturels, la faune et la flore aux personnes guidées » (article 2).

Toute personne qui veut exercer le métier doit avoir l'agrément du ministère du tourisme qui se traduit par la délivrance d'une carte et d'un badge nominatif lesquels mentionnent la catégorie.

L'article 7 de cet arrêté mentionne les catégories de guides suivantes:

- le guide local dont la zone d'intervention est la Sous Préfecture ;
- le guide régional dont la zone d'intervention est la Préfecture ;
- le guide provincial dont la zone d'intervention est la Province ;
- le guide national qui peut exercer sur toute l'étendue du territoire de la République de Madagascar ;
- le guide spécialisé qui peut exercer sur toute l'étendue du territoire de la République de Madagascar.

Dans l'exercice de sa profession, le guide doit porter un badge et se munir de sa carte professionnelle de guide.

1.3 L'hébergement

Les métiers d'hébergements touristiques sont régis par les articles 39 à 52 du décret n° 2001-027 portant refonte du décret 96.773 du 03 septembre 1996 relatif aux normes régissant les entreprises, établissements et opérateurs touristiques ainsi que leurs modalités d'application.

2. Les règles « informelles »

Concernant le tourisme sur la Tsiribihina, nos enquêtes ont montré qu'à côté des règles formelles décrétées par le code du tourisme, d'autres règles ont été édictées afin d'encadrer certaines activités. Il s'agit notamment de celles mises en place par les autorités locales pour encadrer les guides extérieurs, les « guides piroguiers » et les « piroguiers ».

2.1 L'enregistrement à la Mairie de Miandrivazo

Aucun des guides et des piroguiers de Miandrivazo ne possèdent un agrément du ministère du tourisme pour exercer leurs activités. Toutefois, face à leur recrudescence et aussi suite au meurtre d'un touriste (2000) par un piroguier, la mairie de Miandrivazo, ainsi que la police locale ont mis en place un registre dans lequel toutes personnes se déclarant « guides piroguiers » ou « piroguiers » doivent s'inscrire. Pour pouvoir s'y inscrire, une personne doit être accompagnée par un ou plusieurs témoins qui affirment qu'elle est bien un guide ou un piroguier de Miandrivazo.

En 2011, 111 personnes étaient inscrites dans ce registre.

2.2 L'obligation de se présenter à la mairie et à la police locale avant la descente

Toute personne qui désire effectuer la descente de la Tsiribihina doit se présenter à la police pour signaler leur départ. Lors de ce passage, la présence du guide et du touriste est obligatoire. Cette procédure concerne la descente en chaland et la descente en pirogue.

2.3 L'obligation d'adhésion à l'une des trois associations de Miandrivazo

En 2010, la Direction régionale du tourisme, avec les autorités locales ont décidé que « toute personne qui veut exercer le métier de guide sur la Tsiribihina doit intégrer l'une des associations de guides et piroguiers de Miandrivazo. Cette mesure concerne les guides informels venus de l'extérieurs ainsi que les guides et piroguiers de Miandrivazo » (Directeur Régional du Tourisme de Menabe).

Deux raisons ont poussé les autorités à prendre cette disposition.

La première vient du nombre de plus en plus élevé de personnes qui s'autoproclament guides. Cette situation fait grogner non seulement les acteurs formels (TO et guides), mais crée aussi des tensions entre les guides informels. «ici, tout le monde peut dire qu'il est guide » (Nony, guide piroguier de Miandrivazo), « ... même un tireur de pousse-pousse d'Antsirabe vient ici avec un touriste qu'il a croisé par hasard et se dit être guide », affirme Jean Charles, qui est un guide piroguier de Miandrivazo.

La deuxième raison qui a poussé le ministère et les responsables locaux à prendre cette mesure est une raison de sécurité. En procédant ainsi, leur objectif est de n'exclure personne du système. « On ne peut pas interdire aux gens de faire le métier de guidage. Si on élimine tous les acteurs informels du circuit, cela va engendrer un climat d'insécurité total sur la Tsiribihina ... ce sont eux-mêmes qui risquent de semer le trouble si on les écarte » (DRT Menabe).

3. Les stratégies commerciales

Pour trouver des clients, les acteurs de l'offre touristique de la Tsiribihina adoptent différentes stratégies commerciales.

3.1 Aucune stratégie

Elle concerne notamment les piroguiers et guides piroguiers de Miandrivazo. La plupart d'entre eux ne font aucune publicité. Leur seule stratégie consiste à attendre les touristes sacs à dos qui débarquent en taxi-brousse.

Elle concerne également les prestataires de charrette à Zébu au niveau d'Antanambao. En effet, ceux-ci ne font qu'attendre l'arrivée des touristes sur place. De toute façon, aucun moyen de télécommunication ne leur permet de se mettre en contact avec les touristes ou les agences émetteurs.

3.2 Le système de « trappe »

Ce système consiste à aborder les touristes sacs à dos en vue de leur proposer un circuit. Il se pratique surtout au niveau de l'aéroport Ivato ainsi qu'à Antsirabe lorsque des guides informels aperçoivent des touristes non accompagnés.

Il inclut également les guides piroguiers et piroguiers qui se ruent vers le moindre touriste débarquant à Miandrivazo en taxi-brousse.

3.3 Le réseau professionnel

3.3.1 La sous traitance

Comme il a été évoqué auparavant, quatre agences touristiques se sont spécialisées dans la descente de la Tsiribihina et font aussi de la sous-traitance. Aussi, les autres agences qui proposent ce circuit font-elles appel elles.

Les agences spécialisées proposent deux tarifs : un tarif public, et un tarif TO. Dans la majorité des cas les tarifs TO sont 20% moins cher que le tarif public.

3.3.2 L'adhésion à des associations de professionnels

Ce sont notamment le cas des TO qui, en intégrant une association de professionnel connue, essaient de montrer leur professionnalisme et de donner une image positive.

A travers ces associations, ces agences reçoivent des invitations de la part de l'office national du tourisme pour participer à des salons internationaux du tourisme.

On peut mentionner deux principales associations de professionnels de tourisme à Madagascar: le TOP (ou Tour Opérateur Professionnel de Madagascar) et le Goto Madagascar.

Il est à noter que les agences Espace Mada, TFS, Roadhouse voyages et DiscoverMadagascar sont membres de ces associations.

3.4 Le « bouche à oreille »

Pour la majorité des acteurs, le « bouche à oreille » constitue un moyen de publicité très important.

Pour les acteurs locaux, c'est le seul moyen de se faire connaître. « On donne nos coordonnées téléphoniques aux touristes » (Nony, guide piroguier). Toutefois, quand nous avons posé la question : « est-ce qu'il y en a qui sont revenus ou qui vous ont envoyé des clients ? », les réponses ont toujours été un peu évasives.

Nous avons constaté que des touristes sacs à dos qui donnent les coordonnées de piroguiers ou guides piroguiers à travers les forums des site du Routard ou de Lonely Planet.

3.5 Internet

Internet constitue un moyen de promotion très prisé par les professionnels du tourisme. Les acteurs de l'offre touristique sur la Tsiribihina utilisent ce moyen de communication selon trois façons : la création de leur site Internet, la création d'un compte mail et la participation à des les forums.

3.5.1 Site personnel

Plusieurs agences et guides touristiques possèdent leur propre site internet. Ceux des guides sont plutôt des sites personnels où ils font les promotions de leurs activités.

3.5.2 La création d'adresse mail

Cette stratégie est très utilisée par les guides formels ou informels de Tananarive et d'Antsirabe. En effet, rare sont ceux qui disposent d'un site personnel. Par contre, la majorité a une adresse mail qu'ils donnent aux clients.

3.5.3 Forum lonely planet, routard, petit futé

Les guides utilisent pour la plupart ces sites pour discuter directement avec les touristes.

Trois sites ont toujours été évoqués par les guides : ceux du Routard, de Lonely planet, du petit futé.

En décortiquant ces sites, nous avons pu constater que trois noms reviennent le plus souvent: le guide «Lova», Papoula et l'Agence Espace Mada.

3.6 Les hôtels, un moyen de trouver des clients pour les locaux

La plupart des guides locaux comptent sur la recommandation des gérants ou des employés d'hôtels pour trouver des clients. «Ici, on peut dire que chacun a ses propres hôtels. Moi par exemple j'attends surtout au niveau du Gîtes de la

Tsiribihina. Là-bas ils me connaissent et peuvent me recommander» (Nony, guide piroguier).

3.7 Des organisations qui se forment au niveau local

Hormis les opérateurs formels qui ont des structures bien établies (associations, réseaux, ...), diverses formes d'organisation se forment au niveau local. Ces différentes entités, si elles n'ont pas toujours des statuts formels, ont des buts et des objectifs qui convergent vers le besoin de se faire une petite place dans le tourisme qui se produit sur leur territoire.

3.7.1 Les associations de guides à Miandrivazo

Jusqu'en 2011, 4 associations de guides existaient à Miandrivazo : l'AGUIPIMI (Association des Guides Piroguiers de Miandrivazo), l' AJGM (Association des Jeunes Guides de Miandrivazo), l' AJPM (Association de Jeunes Piroguiers de Miandrivazo) et le GPAM (Guides et Piroguiers de Miandrivazo).

Nos enquêtes auprès de ces associations ont révélé quatre objectifs majeurs qu'elles ont en commun:

a. adopter une stratégie collective pour capter de la clientèle :

Selon Riri, qui est le président de l'AJGM, l'association est un moyen pour chacun de trouver des clients. La stratégie est simple: « étant donné que nos principaux clients sont des touristes sacs à dos, c'est-à-dire les touristes qui arrivent en taxi-brousse à Miandrivazo, il faut qu'on soit présent en permanence au niveau du stationnement. Or, nous avons tous d'autres métiers. Le fait d'être dans une même association, on peut faire des tours de rôle pour faire des permanences au stationnement ».

Ensuite, on discute ensemble des prix et on établit un tour de rôle pour effectuer la descente.

Cette stratégie est la même pour les autres associations.

b. harmoniser les tarifs, former un bloc pour mieux négocier avec les autres acteurs pourvoyeurs de touristes :

La majorité des touristes venus à Miandrivazo est issue de tour opérateurs et de guides extérieurs. Seule une petite minorité arrive là bas sans guide. De plus, les

tours opérateurs ont déjà leurs propres guides qui sont capables de faire la descente sans les guides de Miandrivazo. Seuls les guides extérieurs, et notamment les guides informels font appel à leurs services, ce qui oblige les guides piroguiers et les piroguiers à travailler avec eux. « Ici, rares sont les touristes qui arrivent sans être accompagnés par une agence ou des guides. Ces derniers savent que s'ils ont besoin d'un prestataire local (guide piroguier, piroguier), non seulement, ils en trouveront sans problème mais aussi qu'ils en trouveront avec le tarif qu'ils veulent » (Daniel, guide de Miandrivazo).

Pour eux, le regroupement au sein d'une association permet non seulement de s'entendre sur les tarifs à appliquer mais aussi de mieux négocier avec ces guides extérieurs.

c. pour plus de professionnalisme, avoir une reconnaissance de leurs activités vis à vis des principaux acteurs du tourisme (ministère, TO, guides) :

« A Miandrivazo, tout le monde peut s'autoproclamer « guides ». Ce qui fait que beaucoup de touristes ne sont pas satisfaits des prestations données et tout cela nuit à notre image et à notre profession. Le fait d'être dans une association nous permet de montrer vis à vis de nos partenaires notre volonté d'améliorer nos prestations » (Riri, président de l'AJGM)

« A travers notre association, nous pouvons échanger nos savoir-faire entre membres, ce qui ne fait qu'améliorer nos prestations » (Nony, AJM).

d. améliorer la qualité de l'accueil :

A Miandrivazo, on reproche souvent aux acteurs locaux de ne pas respecter les touristes. En effet, à chaque fois qu'il y a des touristes non accompagnés, ceux-ci se retrouvent poursuivis par plusieurs guides partout où ils passent : dans la rue, autour des hôtels où ils logent, ...

« En se regroupant dans des associations, nous ne sommes pas obligés d'être à plusieurs pour marchander avec le client. En effet, des représentants suffiront pour le faire sachant que derrière, nous savons qu'il y a un tour de rôle pour chaque membre pour accompagner le client » (Riri, AJGM).

3.7.2 L'association Tantely Zana-tany

Comme évoqué auparavant, le site d'Anosin'Ampela est un des points forts et un passage obligé du circuit de la Tsiribihina.

En constatant l'affluence du touriste qui visite ce site, une association locale appelée «Tantely Zana-tany» s'est créée en vue de gérer ce lieu.

Selon son président, l'association a été créée en 2007 dans l'unique but de gérer le site d'Anosin'Ampela. En 2010, ils ont reçu, du ministère de l'environnement et du ministère du tourisme la délégation de pouvoir les autorisant à gérer ce site.

Depuis 2010, le site est devenu payant.

L'association compte 14 membres tous issus de la commune de Begidro.

«Notre but est de protéger le site, mais aussi de créer des emplois locaux. Aujourd'hui, on compte 14 membres et notre projet est de créer 4 emplois fixes sur le site. Actuellement, nous sommes au stade de 2 emplois fixes. En effet, 2 personnes, membres de notre association travaillent à temps plein sur le site et assurent le gardiennage et le nettoyage du site».

3.7.3 Une volonté de créer un office de Miandrivazo

A Miandrivazo, des voix s'élèvent pour la mise en place d'un office de tourisme à Miandrivazo. Depuis des années, nous, guides de Miandrivazo demandons la création d'un office de Miandrivazo» (Daniel, Guide de Miandrivazo).

En voulant créer un office de tourisme à Miandrivazo, les guides de Miandrivazo ont comme objectifs:

- d'harmoniser les tarifs : ceci permettra également de fixer des tarifs de bases aux prestations, ce qui évitera de «se faire manger par les guides extérieurs» (Daniel),
- de faire face aux lois des TO,
- d'améliorer l'accueil des touristes à leur arrivée au niveau du stationnement des taxi-brousse,
- de gérer les entrées de touristes sur le territoire.

«Quand on émet la demande de création d'un office de tourisme à Miandrivazo, la réponse est toujours la même: il n'y a pas besoin d'en créer, il y a déjà l'Office

régional de tourisme du Menabe (ORTMEN)» (Daniel, Riri, Guides de Miandrivazo).

Le problème pour la création de l'office de Miandrivazo se situe à deux niveaux : la non connaissance des règles qui régissent la création des offices de tourisme et un problème situé au niveau de l'allocation des vignettes touristiques.

a. La non-connaissance des règles concernant les offices de tourisme :

Ici le problème est double. D'abord il y a, de la part des acteurs, une méconnaissance de ce qu'est vraiment un office de tourisme. Ce flou ne se situe pas seulement au niveau des acteurs de Miandrivazo mais aussi au niveau supérieur.

En effet, lorsque nous avons mené notre enquête, le directeur régional du tourisme de Morondava nous a affirmé que «Miandrivazo ne peut pas avoir un office du tourisme car elle fait partie du Menabe»²⁶. Toutefois, une autre version existe au niveau de l'office national du tourisme. En effet, selon le DAF de cette entité, l'office de tourisme est une association et tout le monde peut créer une association.

Nous avons constaté plusieurs interprétations des statuts des offices régionaux de tourisme. D'un côté, les offices sont des associations. Or tout le monde peut créer une association. Dans ce cadre, les offices de tourisme sont sur un même pied d'égalité. Ceci implique donc que normalement, il n'y a aucun ordre hiérarchique entre l'office national (ONTM) et les offices régionaux.

De l'autre côté, les créations d'offices régionaux ont été confondues avec le découpage régional de Madagascar. Dans le temps « ils ont été créés pour une région spécifique et non selon le découpage administratif » (DAF ONTM). Le problème de Miandrivazo réside en ce qu'elle n'est pas une région au niveau du découpage administratif, donc il n'est pas possible de créer un office régional du tourisme de Miandrivazo.

De toute façon, ce ne serait pas la peine, nous a-t-on dit car il existe déjà l'ORTMEN.

²⁶

En effet, Miandrivazo est une commune de la région de Menabe

En continuant notre enquête, nous sommes arrivés à la conclusion que la principale source du problème réside dans le financement de l'association, et notamment dans la distribution des vignettes touristiques.

b. Le problème de l'allocation des vignettes touristiques :

En effet, 80% du budget des offices sont financés par les vignettes touristiques²⁷. Celles-ci constituent les principales ressources financières des offices du tourisme à Madagascar. Si les vignettes collectées au niveau de Menabe devraient être à répartir entre divers offices de la région, cela ne serait pas efficace : il y aurait trop de «dénominateur ».

« Je ne trouve pas de problème à ce que les acteurs de Miandrivazo créent un office, seulement il faut qu'ils assument leurs responsabilités et trouvent les financements nécessaires pour le fonctionnement » (Directeur de l'office de tourisme de Menabe). « De notre part, nous avons fait une proposition pour la création d'un bureau régional du tourisme à Miandrivazo. Il sera rattaché à l'ORTMEN » (DAF ONTM).

3.7.4 Les propriétaires de charrettes à zébu à Antanambao

Le transport de touristes avec des charrettes à zébu à Antanambao a commencé avec le début de la descente. A l'époque une seule personne le faisait en l'occurrence Jean Baptiste. Depuis, le nombre de touriste a continué à augmenter et la participation d'autres personnes a été nécessaire pour assurer les prestations. Aujourd'hui, ils sont une vingtaine de personnes qui utilisent leurs charrettes à zébu pour transporter des touristes. Une sorte d'organisation se forme actuellement. «Ici, le chef c'est Jean Baptiste, parce que c'est lui qui a commencé cette activité. Nous faisons des tours de rôle pour les transports de touristes. Les tarifs sont toujours les mêmes, il est de 12 000 ariary (environ 4,40 €) par charrette par voyage».

²⁷

Les vignettes touristiques sont des taxes perçues au niveau des hôtels

3.8 Les tarifs appliqués

3.8.1 Les tarifs des TO spécialisés

Le tableau ci-dessous montre les tarifs appliqués par les quatre agences spécialisées dans la descente de la Tsiribihina.

Tableau 22: Comparaison des tarifs (en €) appliqués par les TO spécialisés

Prestataire Px/Pers (€)	2pers	3pers	4pers	5-6pers	7-8pers	9-12pers
Espace Mada	380	265	205	190 - 180	165	130
TFS	380	258	200	186-173	160-150	140-108
DiscoverMAdagascar	324	221	178	178	178-134	134
Roadhouse voyage (pirogue)	995	975	820	800-745	675	650-600

Ce tableau montre que le niveau de prix est sensiblement le même pour les trois opérateurs qui opèrent la descente en chaland. Il se situe entre 130 et 380 euros selon le nombre de clients.

Pour les tarifs de Roadhouse voyage, il est à souligner qu'il s'agit d'un tarif de prestation qui va de Tananarive à Morondava.

Par ailleurs, « la descente de la Tsiribihina n'est la propriété de personne » donc chacun est libre de son choix (choix de partenaires, fixation de prix). Toutefois, force est de constater que les uns et les autres s'observent, ce qui se traduit par une tarification des prestations globalement homogène.

3.8.2 Tarifs de location de chaland

Les exploitants de chaland proposent deux formules: la location simple et la formule tout compris.

La location simple consiste à louer le chaland aux clients. Dans ce cas, le loueur met à disposition de son client le chaland et l'équipage.

Cette formule est surtout appliquée avec les agences qui ont besoin de louer un chaland en haute saison. La location pour trois jours de descente coûte au minimum 85€/personnes.

La formule « tout compris » comprend la location, le repas à bord et les matériels de bivouac. Les principaux clients dans ce cas de figure sont les guides free lance et les touristes sacs à dos. Ici, le tarif varie de 450 à 1200 euros selon le nombre de passagers.

Tableau 23 : Tarifs de location de chaland (moyenne en €)

Nombre de passagers	Formule tout compris (/pers)	Simple location (/voyage)
Minimum 3 pax	150 €	255 €
4 à 6	125 €	290 €
+7	100 €	370 €

Sources: nos calculs (moyenne des tarifs appliqués)

3.8.3 Les tarifs pratiqués par les guides extérieurs, les guides et piroguiers de Miandrivazo

A part les agences qui affichent leurs tarifs, les prestations des autres prestataires ne sont pas fixes. En effet, le prix pour une descente de la Tsiribihina pour le même nombre de places varie et la différence peut être conséquente.

Les témoignages des touristes sacs à dos sur les différents sites (routard, lonely planet, ...) en attestent :

« moi j'ai fait la Tsiribihina il y a 5 ans : pirogue, plus alimentation 3 jours, cela m'a coûté je crois 160 000ar avec un piroguier, à bon entendeur !!! » (mermozz, routard.com).

«... déjà plusieurs messages que je vois et où l'on demande le tarif pour la descente de la Tsiribihina et les tsingy...Mais je n'en vois pas la réponse. est-ce tabou ? car moi même intéressé par ce circuit en septembre, je souhaite avoir des informations concrètes !!! Surtout que les tarifs vont de 250€ à 800€ selon les guides déjà contactés » (Nico kely, routard.com)

«Nous avons fait la descente en pirogue de Miandrivazo à Antsiraraka. On était 5 en tout, pour la somme de €500 (€100 chacun). Les repas sur la pirogue étaient compris, mais pas d'hôtel ni de transport en taxi-brousse. On a croisé un autre routard qui s'est pointé à Miandrivazo et qui a négocié avec un piroguier qui a fait la descente pour 60€, tout seul avec le piroguier.» (Martin Hunt, routard.com).

Le tableau ci-dessous montre les tarifs des prestataires:

Tableau 24 : Tarifs (en €) des prestataires

Prestataires	Tarifs
Guides extérieurs (descente chaland & pirogue)	150 à 800 €/pers*
Guides piroguiers	60 à 250 € /pers
Piroguiers	20 à 40€ / pers

Sources: nos calculs

* Nous pouvons constater ici que les guides free lance gagnent beaucoup plus en traitant directement avec les touristes. Rappelons que leur salaire est d'environ 44€/voyage²⁸ chez les TO.

²⁸ source : enquêtes auprès des guides free lance

4. Les relations d'échanges entre les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina

4.1 L'ordre local

Notre analyse a permis d'analyser les contextes d'action liés à l'organisation du tourisme sur la Tsiribihina, à savoir : la recherche de clientèle et l'organisation de la sécurité au niveau des sites.

Nous avons pu identifier un continuum des contextes d'action en fonction des caractéristiques de leur organisation et selon 4 dimensions (Friedberg, 1992) : les degrés de formalisation, de finalisation, de prise de conscience et de délégation explicite.

4.1.1 Un continuum de contexte d'action

Au début de ce continuum se trouvent la conception et la réalisation du produit « descente de la Tsiribihina ». Dans ce contexte, le degré d'organisation est élevé. Ceci s'explique par le fait qu'aucun acteur n'est capable d'assurer seul les prestations. En conséquence, tous les acteurs ont besoin de la participation des autres pour proposer un produit touristique complet et attractif. Même pour les TO spécialisés, qui disposent d'infrastructures et de ressources humaines internes suffisantes pour assurer la descente, le recours à des guides extérieurs, ainsi qu'à la location de chaland est souvent nécessaire en haute saison. Par ailleurs, depuis la gestion du site d'Anosin'Ampela par l'association Tantely Zana-tany, ces opérateurs ne peuvent plus effectuer le circuit Tsiribihina avec la visite de ce site sans sa coopération. De son côté, cette association ne peut rien tirer de ce site si les TO et les guides extérieurs décident de ne pas l'inclure dans leur offre.

Dans la continuité du premier contexte d'action, se trouve le problème de la recherche de clientèle, dont le degré d'organisation est plus ou moins élevé selon la capacité des acteurs à attaquer le marché. Du côté des TO spécialisés, la structuration est faible, étant donné qu'ils ont tous la capacité d'avoir leurs propres clientèles et de remplir leur carnet de commandes. Ils n'ont pas besoin de mieux se structurer pour avoir des clients.

Les guides free lance essayent quant à eux de démarcher chacun de leur côté,. Toutefois, travailler avec les TO spécialisés reste le moyen le plus efficace pour avoir de la clientèle.

Au niveau des guides informels, la structuration est inexistante : chacun essaie d'avoir de la clientèle de leur côté. Cela se fait par internet, à travers les forums, ou au niveau des points stratégiques : aéroport Ivato, au niveau des hôtels à Antsirabe, ou même dans la rue.

Pour les guides piroguiers et les piroguiers, des tentatives de structuration se dessinent. Celles-ci s'expliquent par le fait que l'offre est largement supérieure à la demande et que le niveau de concurrence se trouve au niveau local, c'est-à-dire entre les guides locaux eux même. En effet, ils s'attaquent au même segment de marché : celui des touristes sacs à dos qui arrivent sur place sans guide, et ceux qui arrivent avec des guides extérieurs pour faire la descente en pirogue. Pour maximiser leurs chances, quatre associations se sont formées, chacune plaçant un de ses membres aux endroits stratégiques (stationnement de taxi-brousse, hôtels) pour guetter les clients.

A la fin du continuum, se situe la sécurisation de l'activité. Ici, le degré d'organisation est élevé. D'un côté, il y a le cadre juridique régissant les métiers liés au guidage, et de l'autre côté, il y a les règles locales qui ont été établies pour encadrer les acteurs informels. Si ces règles ont été prises par les autorités suites au meurtre d'un touriste par un guide piroguier, elles ont été également demandées par les acteurs locaux (guides piroguiers et piroguiers) pour montrer leur bonne volonté et pour lever toute forme de méfiance des partenaires à leurs égards. En acceptant la mise en place de ces règles locales, le ministère, mais aussi les opérateurs ont délégué explicitement un certain degré de responsabilité pour la régulation du système aux autorités locales : mairie et police de Miandrivazo. Cette action est définie par Friedberg (1993) comme étant une « délégation qui coïncide plus souvent avec l'émergence de structures et de procédures formalisées » (p 164).

Nous pouvons dire que les contextes d'action sont reliés entre eux. Du côté des acteurs extérieurs, ils doivent disposer, pour pouvoir offrir un produit attractif, de toutes les potentialités que le site peut offrir. Or, avant l'arrivée du tourisme, ces

sites étaient déjà appropriés, et constituaient un lieu de vie pour les locaux. Pour pouvoir en disposer, les acteurs extérieurs doivent donc obtenir l'aval des propriétaires des lieux. Ainsi par exemple, l'acceptation de l'association Tantely Zana-tany est nécessaire pour pouvoir profiter du site d'Anosin'Ampela qui constitue le lieu phare de ce circuit. De leur côté, conscient des retombées économiques du tourisme ainsi que de leur faible chance d'avoir par eux-même une clientèle, les acteurs locaux sont plus disposés à coopérer.

Enfin, la coopération avec les acteurs locaux (pour les opérateurs extérieurs), et leur acceptation comme étant des acteurs du tourisme par les autorités constituent un gage de sécurité sur le site. Ainsi, par exemple, les soirées passées avec les groupes folkloriques au niveau des bivouacs, permettent non seulement aux opérateurs extérieurs d'enrichir le produit proposé et d'attirer des clients « soucieux » de l'implication des locaux dans leurs activités, mais aussi constituent une véritable stratégie de sécurité.

Dans la dernière section de notre analyse, nous reviendrons sur ce sujet en évoquant le rôle de la spécificité de la société et de la culture malgaches dans cette structuration.

Dans cette relation, les TO sont en «position de dominance». Ce sont eux qui dirigent les négociations avec les clients comme avec les prestataires. Tous les guides free lance, ainsi que les exploitants de chalands que nous avons interviewés sont unanimes sur le fait que ce sont les TO qui fixent les prix des prestations. Cette situation vient aussi du fait aussi que les acteurs extérieurs sont les plus capables d'emmener des clients. Aussi, ils sont en position d'oligopole par rapport aux prestataires locaux (guides, chalands). De plus, ces derniers n'arrivent pas à se mettre d'accord, ce qui assure aux acteurs extérieurs d'avoir un prestataire quel que soit le prix.

Dans ce cadre, il est important de souligner qu'il s'agit d'une relation de pouvoir, dans le sens de Friedberg (1997) où elle ne préexiste pas mais une relation qui évolue et dans laquelle chaque acteur tente d'améliorer sa situation.

Les créations d'associations de guides locaux, la volonté de créer l'office de tourisme de Miandrivazo ont été entreprises dans ce sens. De même, ils tentent d'améliorer leurs positions avec l'arrivée de la téléphonie mobile sur leur territoire. En effet, à chaque descente, les guides locaux affirment qu'ils essaient

de donner leurs numéros de téléphone aux touristes afin que ces derniers les communiquent à des amis ou à des connaissances qui sont susceptibles de faire la descente dans le futur.

4.1.2 Certains acteurs formels sont obligés de travailler avec des acteurs informels

Deux raisons expliquent ce lien. D'abord, précisons d'abord qu'il s'agit de l'appel au service des guides non officiels et de piroguiers. Le recours aux guides informels s'impose aux TO en hautes saisons à cause du nombre peu élevé de guides formels. En effet, avec seulement une cinquantaine de guide, l'offre ne peut pas suivre la demande, d'autant plus que ces guides ne travaillent pas exclusivement sur la Tsiribihina. Quant aux relations avec les piroguiers, le recours à leurs services se fait selon la demande des touristes. Ainsi, bien que ces acteurs n'aient aucun statut officiel pour accompagner les touristes, des TO font appel à eux pour satisfaire les demandes. Toutefois, il est à souligner que tous les TO interviewés ont avancé qu'ils ne font pas la descente en pirogue.

4.2 Les zones d'incertitudes et les sources de conflits

Au fil des entretiens, nous avons relevé plusieurs facteurs qui constituent des sources de conflits entre les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina. Nous allons les regrouper en deux grandes catégories:

- les conflits entre le secteur formel et le secteur informel,
- les conflits liés à l'usage du site.

4.2.1 Les conflits liés aux réglementations

Sur la Tsiribihina, on assiste à une multitude d'acteurs qui opère dans le tourisme. S'il y a des acteurs déclarés officiellement, d'autres agissent dans l'anarchie totale.

a) Des textes flous et non appliqués

Cette cohabitation résulte en premier lieu du non application des textes en vigueur. Les lois régissant les guides touristiques en est la preuve la plus évidente.

« Les textes régissant le métier de guide ont été promulgués en 2001, arrêté du 19/04/2001. Par contre la décision d'application de l'arrêté n'a été prononcée que le 02/09/2010, c'est à dire 10 ans plus tard. Par ailleurs, la délivrance d'agrément des guides a été suspendue en 2008» (Mr Hery RAFAMANTANANTSOA, DDTO Ministère du tourisme). Cette situation n'a fait qu'augmenter le nombre d'acteurs informels sur la Tsiribihina.

b) Des acteurs qui se trouvent entre le légitime et le légal

Les règles « informelles » instaurées au niveau local ont été établies pour assurer la sécurité sur la Tsiribihina. Elles ont été « prises afin de n'écarter personne. Si vous appliquez à la lettre les textes, personne à Miandrivazo n'est apte à faire le métier de guide. Or, si on met ces personnes à l'écart, cela ne fait qu'engendrer un climat d'insécurité sur le tourisme sur la Tsiribihina» (directeur régional du tourisme du Menabe).

Ces personnes estiment qu'en étant inscrites dans ce registre, et surtout en payant la taxe de 5 000ar/touriste (2€) à Miandrivazo ou à Masiakampy, elles agissent totalement dans un cadre formel. Ces règles ont donc contribué à la prolifération de guides piroguiers à Miandrivazo, des personnes, qui, aux yeux du ministère du tourisme sont des « informels ».

Ces dispositions ont provoqué un flou total dans la réglementation du métier et entraînent des problèmes entre ce qui est légal et ce qui est légitime. Nous pouvons dire que si ces mesures n'enlèvent pas le caractère informel de ces acteurs, elles les légitiment cependant.

4.2.2 Les conflits liés à l'utilisation du fleuve

L'utilisation du fleuve à des fins touristiques génère plusieurs conflits: le conflit d'usage lié à la cohabitation des chalands et des pirogues, le conflit lié à la gestion des sites, le conflit entre les guides extérieurs et les guides locaux, les conflits liés à l'utilisation des taxes perçues.

a) Les conflits liés à la cohabitation chaland/pirogue

D'abord, les piroguiers déplorent le fait que les vagues créés par les chalands risquent de renverser les pirogues. « On se demande parfois si certains chauffeurs de chaland ne le font pas exprès » (un piroguier). Ensuite, «les bruits

des chalands font fuir les animaux» (piroguier). Ce problème existe également entre les chalands. « Par les bruits des moteurs, ceux qui arrivent derrière ne voient rien car les animaux, lesquels constituent pourtant une des raisons des visites des touristes, s'enfuient ».

Les conducteurs de chalands doivent éteindre le moteur quand ils s'approchent des zones où les animaux sont la plupart du temps visibles.

Ces propos montrent l'existence de conflits entre les acteurs.

b) Les conflits liés à la gestion du site d'Anosin'Ampela

Nous avons pu identifier deux sortes de conflits suites à la gestion de ce site par l'association Tantely Zana-tany.

c) Conflits entre le maire de Begidro et l'association Tantely Zana-tany

Le site d'Anosin'Ampela constitue l'étape incontournable de la descente. Qu'elle se fasse en pirogue ou en chaland, tous les prestataires incluent la visite d'Anosin'Ampela dans leurs produits.

Sur le plan administratif et géographique, ce site appartient à la commune de Begidro. Or sa gestion a été confiée par le ministère de l'environnement à l'association Tantely Zana-tany. Ce transfert de gestion a été fixé par la loi 2000-027 du 13 janvier 2000.

Le conflit se situe au niveau de la distribution de l'argent généré par le site. En effet, depuis 2010, l'association Zana-tany a créé des enclos à l'entrée du site et mis en place un système de tarification sur l'entrée et la visite des sites.

«Le transfert de gestion nous donne le droit de mettre des droits d'entrée sur le site. Les sommes récoltées nous permettront de créer des emplois permanents sur le site, ainsi que de mener nos activités comme la recherche d'autres sites potentiels pour le développement du tourisme dans notre localité par exemple. Actuellement, elles ne permettent même pas de payer le salaire de deux employés permanent qui travaillent sur le site.» (Claude, président Association Tantely Zana-tany)

De son côté, le Maire de Begidro, estime que la commune doit bénéficier de l'argent généré par ce site.

«Nous avons pris connaissance de l'activité touristique à Anosin'Ampela depuis longtemps. Par contre, la commune n'a pas été prise en compte dans les négociations faites par l'association et le ou les ministère(s) responsable(s). Personnellement, en tant que maire de Begidro, j'estime que la commune doit bénéficier des retombées financières générées par ce site... ce qui n'est pas le cas actuellement. En effet, nous ne sommes au courant de rien de ce qui se passe là bas. Aujourd'hui, je milite pour que la gestion de ce site se fasse avec la collaboration de la commune. Nous devons être consultés dans toutes les décisions concernant ce site, notamment dans la fixation des prix et la distribution des fonds récoltés» (Mr Do, maire de Begidro).

d) Conflits entre l'Association Tantely Zana-tany et les guides de Miandrivazo

«Depuis des années, nous avons emmené les touristes sur ce site. La mise en place des droits d'entrée nous pénalise parce que nous ne pouvons pas trop demander aux touristes» (guide de Miandrivazo).

« Pour nous, le problème c'est que ces guides font semblant de ne pas connaître les tarifs appliqués. Ils pensent qu'en arrivant ici, nous sommes obligés de les laisser entrer parce qu'ils ont fait des kilomètres et des kilomètres. Jusqu'en 2010, nous l'avons toléré parce que le système de tarification venait d'être mis en place, par contre, à partir de cette année, nous ne tolérons plus aucune intrusion dans le site sans être passé par l'association. De plus, dans les tarifs proposés, nous incluons le service d'un pisteur qui est membre de l'association, ce qui fait que nous sommes responsables de tout ce qui se passe dans le site. Malheureusement, tout le monde ne veut pas payer alors au cas où les services d'un pisteur sont refusés par les guides qui accompagnent les touristes qui viennent ici, nous déclinons toute responsabilité en cas d'accident. Je tiens à signaler que les bords des cascades sont très glissants, d'ailleurs des accidents se sont déjà produits avant. Pour éviter les mauvaises surprises, nous avons mené des campagnes d'information sur le système mis en place à Anosin'Ampela: office de tourisme, TOP, Goto, Miandrivazo, Ainsi, personne ne peut plus faire semblant de ne pas avoir eu connaissance de ces droits

d'entrée une fois arrivé sur place». (Claude, président de l'association Tantely Zana-tany).

e) Conflits entre les Guides locaux et guides extérieurs

Nous avons distingué deux sources de conflits entre les guides locaux et les guides extérieurs. La première réside dans la revendication des locaux de faire partie de toutes les descentes. La deuxième source de conflit, qui est elle même une conséquence de la première réside dans la définition même du terme «local».

e1 Les guides locaux, pour un recours systématique à leurs services à chaque descente

Pour les guides de Miandrivazo, l'ultime objectif serait que tous les TO, organisateurs de voyage, touristes qui feront la descente fassent appel à eux. «On va militer pour qu'à chaque descente, le recours à un guide local soit obligatoire » (Daniel, guide Miandrivazo). C'est dans ce sens qu'ils essaient de mettre en place un office de tourisme de Miandrivazo.

De leur côté, les guides extérieurs ne sont pas de cet avis. «Nous, on a la capacité de faire la descente tout seul, l'appel à d'autres guides ne ferait qu'accroître les coûts d'exploitations. En plus à ce que je sache, le circuit Tsiribihina n'appartient à personne» (un guide free lance).

Là encore, les dispositions du code du tourisme sont floues. Elles donnent seulement une définition des différentes catégories de guide et ne donnent pas d'éclaircissements sur le caractère obligatoire ou non du recours à eux selon l'échelle d'action.

e2 Guides «locaux», un concept qui fait débat

Les guides de Miandrivazo estiment que les touristes doivent être accompagnés par des guides locaux pour faire la descente. Par guide local, ils entendent guide de Miandrivazo. Cette idée n'est pas reçue favorablement par les membres de l'association Tantely Zana-tany. Pour eux, une telle disposition fera reculer les guides extérieurs et pourrait conduire à une baisse de la fréquentation de «leur» site. «Si c'est le cas, nous aussi on peut imposer des guides de Begidro pour faire la visite d'Anosin'Ampela. Le problème, c'est que ce sont justement les

guides de Miandrivazo qui ont du mal à accepter l'idée que l'accès de notre site soit aujourd'hui payant» (Claude, président de l'association Tantely Zana-tany). Ces propos du président de l'association Zana-tany résument la situation des guides à Miandrivazo. En effet, tout le monde veut s'accaparer le terme «local» pour se faire une place dans le système.

De leur côté, les guides informels de Tananarive et d'Antsirabe utilisent aussi ce terme pour vendre leurs services auprès des touristes sacs à dos. Ces derniers sont quant à eux satisfaits de leur choix et estiment qu'en ne passant pas par un TO, ils sont avec un guide local. «Nous avons fait la descente avec un guide local, il s'appelle Lova et il habite à Ivato » (Bertigny, touriste sac à dos) ; «nous avons fait ce circuit avec Jean Charles qui est un guide local» (Marie, touriste sac à dos). En cherchant à identifier ces guides, nous avons pu constater que ce sont des guides d'Antananarivo.

f) Conflits liés à l'usage des fonds récoltés au niveau de la mairie de Miandrivazo et de Masiakampy

« On ne sait pas où va l'argent récolté par le tourisme », « il n'y a aucune amélioration au niveau des infrastructures. Ces améliorations ne concernent pas seulement les infrastructures liées directement au tourisme mais d'autres choses qui ont des liens indirects comme l'amélioration de la ville par exemple » (Riri, guide de Miandrivazo). Ces propos, qui sont partagés par beaucoup d'acteurs du tourisme à Miandrivazo illustrent bien le malaise qui règne à Miandrivazo quant à la question de la taxe communale concernant le tourisme.

4.3 Les sources de pouvoir

Nos enquêtes ont montré qu'il y a au moins quatre sources de pouvoir qui fait que les acteurs extérieurs sont en position de domination par rapport aux acteurs locaux :

- Les conflits entre les acteurs locaux.
- La proximité avec les clients.
- Le niveau d'étude des acteurs locaux.
- L'inexistence de loi régissant les piroguiers.

4.3.1 Conflits entre acteurs locaux : guides, guides piroguiers: une source de pouvoir pour les guides extérieurs

Les acteurs locaux n'arrivent pas à s'entendre entre eux, ce qui fait qu'ils sont toujours l'objet de « manipulation » des acteurs externes. Comme nous l'avons évoqué auparavant, il existe quatre associations de guides à Miandrivazo. Les mésententes existent entre les associations mais également entre les membres d'une même association.

« Lors de la création de notre association, il était clair qu'on devait faire un tour de rôle pour accompagner les touristes. Or dans la réalité, ce n'est pas le cas. Pareil, lors des marchandages, on a conclu que tous les membres de l'association doivent être présents alors que ce n'est pas le cas » (Un guide piroguier, membre de l'AJGM).

« Ici, il y a toujours ceux qui sont prêts à casser les prix. Même à 20 euros la journée, vous pouvez trouver un piroguier ou un guide piroguier qui vous accompagne » (Daniel, guide).

« Ils n'arrivent même pas à se mettre d'accord entre eux, comment voulez-vous qu'on les aide? » (Gérant hôtel Trécicogne).

« Le problème provient toujours des guides de Miandrivazo. Ils se battent entre eux » (DDTO).

Ces conflits internes sont utilisés par les acteurs extérieurs, notamment des guides free lance soit dans les négociations, soit pour justifier pourquoi ils préfèrent se passer de leurs services.

4.3.2 La proximité avec les touristes

La proximité ou l'éloignement vis à vis des touristes constituent une véritable source de pouvoir pour les acteurs. Ceci se manifeste par la possibilité de traiter directement ou non avec les clients. Celui qui arrive à le faire a la capacité d'influencer les comportements des autres acteurs et profite ainsi d'une position favorable lors des négociations.

Sur la Tsiribihina, ce sont surtout les acteurs extérieurs au territoire (agences, guides extérieurs) qui arrivent à tirer profit de cette situation. Comme on l'avait déjà évoqué auparavant, le problème des acteurs de Miandrivazo réside dans l'éloignement vis à vis du marché émetteur du touriste. Nous pouvons dire que la

situation de « broker » que nous avons développé auparavant constitue une source de pouvoir pour les acteurs extérieurs.

Sur le plan physique, cet éloignement concerne tous les acteurs du tourisme à Madagascar. Ils se trouvent tous à des milliers de kilomètres du principal marché émetteur de touriste. Si les acteurs issus des grandes villes arrivent à résoudre le problème à travers l'utilisation des moyens de télécommunication, les acteurs de Miandrivazo et de ses environs ont du mal à le faire. Deux raisons expliquent cela: l'exercice du métier du tourisme en tant qu'activité secondaire et le niveau d'étude assez bas qui les empêche d'utiliser ces moyens modernes de télécommunication. Dans le premier cas, il n'est pas primordial pour eux d'aller à Antsirabe pour se connecter à internet. Le second cas relève tout simplement de l'incapacité de ces acteurs à utiliser les moyens modernes de communication.

Certains acteurs locaux essaient toutefois d'améliorer leur situation. C'est le cas de Jean Marie (Guide piroguier de Miandrivazo), qui essaie d'aller de temps en temps à Antsirabe pour consulter son mail au cas où les touristes qu'il a déjà accompagnés auparavant auraient des clients pour lui.

Ainsi, on peut dire que les acteurs locaux n'ont en majorité pas cette volonté ni la faculté de réaction et restent tributaires des acteurs extérieurs. Les causes de ce comportement ont été déjà évoquées auparavant.

4.3.3 Le problème lié à la sécurité pour les piroguiers

La majorité des TO ne font pas la descente en pirogue. Ils justifient ce choix par des raisons de sécurité.

«Pour des raisons de sécurité, je ne peux pas prendre de risque de faire une descente en pirogue» (Henintsoa, Madagascar authentique).

«En attaquant le marché européen, nous sommes obligés d'assurer le maximum de sécurité pour nos clients. Pour moi, même s'il est vrai qu'on n'ait pas entendu de véritable accident de pirogue, j'estime que le niveau de sécurité n'est pas satisfaisant à l'heure actuelle. Non seulement, aucune norme n'est établie pour les pirogues, mais également il manque des équipements de base (gilet de sauvetage) pour rassurer les clients. Enfin, il est clair que les piroguiers ou guides piroguiers, comme vous voulez, n'ont pas les qualifications requises pour accompagner les touristes» (Lawiss, président ANG).

Ceci étant, la descente en pirogue est surtout prisée par les touristes sacs à dos accompagnés de guides free lance, qui sont, la plupart du temps des acteurs informels.

«On n'a jamais eu un sentiment d'insécurité tout au long de la descente. La pirogue était stable et le piroguier très compétent» (Michel Bertigny, touriste sac à dos).

Photo 8 : La présence des crocodiles, un fait souvent évoqué pour le problème de sécurité pour les descentes en pirogue



Photo : l'auteur

5. Structuration de l'offre touristique et retombées économiques

Dans ce chapitre, nous allons montrer les différentes relations commerciales entre les acteurs de l'offre touristique sur la Tsiribihina. Ensuite, nous allons essayer d'analyser la répartition des dépenses des touristes entre les acteurs concernés par les produits qui leur ont été proposés.

5.1 Structuration de l'offre touristique sur la Tsiribihina

Pour faire une descente sur la Tsiribihina, le touriste dispose de trois choix impliquant trois principaux acteurs qui jouent le rôle de principal interlocuteur :

- faire appel à un TO.
- faire appel à un guide extérieur.
- faire appel à un guide local.

5.1.1 Faire appel à un TO

Dans ce cas de figure, le touriste choisi soit un TO national²⁹ spécialisé, soit un TO national non spécialisé, soit un TO international.

a) Principal prestataire: tour opérateur spécialisé (Espace Mada, TFS, DiscoverMad)

Les TO spécialisés procèdent de trois façons.

Le premier consiste à assurer les prestations avec ses propres matériels et personnels. Dans ce cadre 100% du chiffre d'affaire reste en interne.

Le second consiste à faire appel à un guide extérieur et à louer un chaland.

Selon nos enquêtes, le salaire d'un guide pour un voyage tourne autour de 120 000ar/ voyage (44,5 €), ce qui représente 6% du chiffre d'affaire/voyage. La location de chaland par jour est de 200 000ar soit 600 000ar (222€) pour les trois jours de la descente. Ce prix peut varier selon le nombre de voyageur. Elle représente 30% du chiffre d'affaire.

Le troisième consiste à assurer les prestations avec ses propres personnels mais en louant un chaland.

Les deux dernières options sont fréquentes en haute saison lorsque leurs chalands ne suffisent plus à honorer la demande.

Tableau 25: Les possibilités qui s'offrent aux TO pour réaliser le produit

Prestataires	TO	Guides	Guides piroguiers	Piroguiers	Chalands	TO spécialisé
TO	X					
TO		X			X	
TO					X	

²⁹ Par TO national, nous nous référons aux TO qui sont domiciliés à Madagascar. Ils peuvent appartenir aussi bien à un malgache qu'à un étranger. Comme nous l'avons précisé depuis le début de cette étude, le terme TO national représente à la fois les TO et les réceptifs.

b) Principal prestataire: tour operateur non spécialisé

Concernant les tours opérateurs non spécialisés, la solution consiste à sous-traiter le produit aux TO spécialisés. Dans ce cadre, c'est le TO spécialisé qui s'occupe de tout. Ainsi, on revient aux schémas présentés plus haut.

En général, les TO spécialisés proposent aux TO non spécialisés un tarif préférentiel qui est en général 20% en dessous du tarif public.

Tableau 26: Le choix qui s'offre aux TO pour réaliser le produit

Prestataires	TO	Guides	Guides piroguiers	Piroguiers	Chalands	TO spécialisé
TO non spécialisé	X					

c) Principal prestataire: un TO international

Dans ce cas de figure, le touriste "achète le produit" auprès d'un TO qui est basé à l'étranger. Dans la majorité des cas, il achète un forfait tout compris : billets d'avion, hôtels et séjour. Ici, le TO international confie l'organisation du voyage à un réceptif malgache (spécialisé ou non). Ce dernier organise le voyage et on revient dans les figures citées ci-dessus.

5.1.2 Principal prestataire : Les guides extérieurs

Afin d'assurer ses prestations, les guides free lance peuvent avoir trois façons de procéder.

- Pour une descente en pirogue, le guide peut recourir à un piroguier ou à un guide piroguier. Il arrive même qu'en recourant à un guide piroguier, le guide extérieur ne fasse pas la descente mais amène juste le touriste à Miandrivazo.
- Pour une descente en chaland, la plupart des guides louent le matériel et ne font pas appel à des guides locaux. Dans le cas où le propriétaire de chaland est contacté par le touriste, il utilise ses propres infrastructures.

- Les touristes sacs à dos sont leurs principaux clients. Les négociations se font soit dès le départ du touriste de son pays d'origine, soit à l'arrivée des touristes à Madagascar.

Tableau 27: les possibilités pour les guides extérieurs pour réaliser leurs produits

Prestataires	TO	Guides	Guides piroguiers	Piroguiers	Chalands	TO spécialisé
Guides extérieurs			X			
Guides extérieurs					X	
Guides extérieurs				X		

5.1.3 Principal prestataire: les guides piroguiers

Pour faire une descente, les guides piroguiers assument seuls toutes les prestations : guidages, pirogues, cuisines, ... Les touristes sacs à dos qui arrivent sur place en taxi brousse constituent leurs principaux clients. Ainsi, les marchandages et la conclusion du marché se font sur place à Miandrivazo.

Tableau 28: La façon de réaliser le produit par les guides piroguiers

Prestataires	TO	Guides	Guides piroguiers	Piroguiers	Chalands	TO spécialisé
Guides piroguiers			X			

Il est à noter que dans ces différents schémas, les piroguiers ne réalisent jamais seul le produit. En effet, ils travaillent toujours avec un guide extérieur. Comme nous l'avons exposé auparavant, cette situation s'explique par leur incapacité à négocier directement avec les touristes. La majorité d'entre eux ne parlent pas une langue étrangère.

5.2 Proportion des touristes venus faire la descente selon le choix des prestataires

Il n'y a pas de statistiques officielles qui distinguent l'origine des touristes venus à Miandrivazo. Les résultats donnés ci-dessus résultent des extrapolations qu'on a faites sur :

- Le nombre de touristes recensés par la police de Miandrivazo en 2008,
- Le nombre de guides locaux qui se sont présentés auprès de la Mairie de Miandrivazo avant la descente en 2008,
- Les enquêtes auprès des TO spécialisés.

Tableau 29: Proportion des touristes selon le choix des prestataires principaux

Touristes TO spécialisés	55 %
Touristes Guides formel	4 %
Touristes système Trappe	35 %
Touristes arrivant à M/zo direct	6 %

Source : recoupement des statistiques de la police de Miandrivazo, entretiens TO, guides

Selon nos calculs, les TO spécialisés représentent 55% des parts de marché sur la Tsiribihina, suivis par les guides informels avec 35%. Ces deux acteurs, qui sont des acteurs extérieurs, disposent ainsi de 90% du marché du tourisme sur la Tsiribihina.

Les guides formels, quant à eux, représentent 4%. Ce pourcentage n'inclut pas ceux qui travaillent pour le compte d'un TO. Ce chiffre peut s'expliquer par le fait, qu'ils effectuent plusieurs circuits à la fois. Le plus souvent, ils travaillent dans les circuits de «masse», notamment dans le circuit grand sud.

Si on enlève les 55% des TO, c'est à dire 488 touristes « normaux » (en 2008), seuls 13% du reste (touristes sac à dos) arrivent à Miandrivazo sans être accompagnés.

5.3 Les retombées économiques directes du tourisme dans la région de Miandrivazo

Afin d'apprécier les impacts directs du tourisme sur les acteurs locaux, nous avons choisi de décortiquer la répartition des dépenses des touristes qui ont fait le circuit « Tsiribihina » entre les prestataires concernés. Nous allons utiliser la structuration de l'offre et la carte mentale de la descente de la Tsiribihina que nous avons développée dans les sections précédentes.

Les négociations se situent à deux niveaux. Dans un premier temps, il y a celles qui se passent entre le touriste et le prestataire qu'il a choisi : les transactions financières s'effectuent entre eux. Ensuite, il y a les négociations entre ce prestataire et les autres acteurs. C'est le prestataire qui choisit les personnes avec lesquelles il va travailler. Dans ce cas, il n'y a aucune transaction entre le touriste et ces derniers.

Les sommes dépensés par le touriste se répartissent entre :

- La commune de Miandrivazo,
- La commune de Masiakampy,
- Les TO,
- Les guides extérieurs,
- Les guides locaux,
- Les piroguiers,
- Les chalands,
- L'association Zana-tany à travers la visite du site d'Anosin'Ampela,
- Les prestataires de charrette à Zébu,
- Les groupes de folklore au niveau d'Ambatomisay.

Il faut souligner qu'à part ces dépenses, il y a les dépenses des touristes au niveau des communes visitées. Toutefois, on a remarqué que la majorité des touristes (sacs à dos ou touristes issus des TO) ne dépensent pas beaucoup dans les villages qu'ils visitent. Leurs actions s'orientent surtout vers des dons en nature: fourniture scolaire, distribution de confiserie, ...

5.3.1 Répartition des sommes dépensées des touristes issus de TO

Nous tenons à préciser qu'il s'agit des dépenses directement liées à la descente. C'est-à-dire qu'elles n'incluent pas les transferts de Tananarive à Miandrivazo. Par ailleurs, elles concernent uniquement les tarifs payés aux TO nationaux. En effet, les informations que nous avons ne permettent pas de chiffrer la part des dépenses liées à la descente de la Tsiribihina sur les chiffres d'affaires réalisés par ces TO internationaux. Toutefois, pour avoir un ordre d'idée, nos recherches auprès de leurs sites web, pour un circuit de 15 jours (formule tout compris : billet d'avion, pension complète, hébergement, guide et accompagnement local) comprenant la descente de la Tsiribihina se situe aux alentours des 2000€/personnes.

Selon nos calculs, le tarif des TO (nationaux) pour faire une descente en chaland s'élève en moyenne à 220€/touristes. Il faut préciser que ce tarif correspond aux services fournis à partir de Miandrivazo jusqu'au débarcadère : Chaland, carburant, équipage (skipper, cuisinier, et assistant montage bivouac), un accompagnateur, matériels de bivouac (tentes, matelas, draps, oreillers, couvertures), la pension complète hors boissons pendant les trois jours de descente. Nos enquêtes ont permis de connaître les tarifs payés par les TO à chaque prestataire, ce qui nous permet de faire une évaluation de la répartition des dépenses des touristes qui est donnée par le tableau ci-dessous.

Tableau 30: Répartition des dépenses/touriste (en €) entre les prestataires selon les prestataires choisis par le TO:

	Cas 1	Cas 2	Cas 3
TO	218	163	152
Guides extérieurs*			11
Guides locaux			
Piroguiers			
Chalands**		55	55
Charrette à zébu	2	2	2
Tarif en € payé par le touriste au TO (hors hôtel)	220	220	220
Taxe communale Miandrivazo/touriste	2	2	2
Taxe communale Masiakampy/touriste	2	2	2
Asso Zana-tany***	2	2	2
groupes folkloriques****	1	1	1
Total des dépenses des touristes	227	227	227
Perçus par les acteurs extérieurs (%)	96	71,8	67
Perçus par les acteurs locaux (%)	4	28,2	33

* salaire d'un guide extérieur/ touriste pour un voyage

** coût/touriste de la location de chaland sur une base de 4 personnes

*** prix d'entrée/personne au site d'Anosin'Ampela. Il s'agit d'un prix de base. Ce prix peut varier selon les activités choisies.

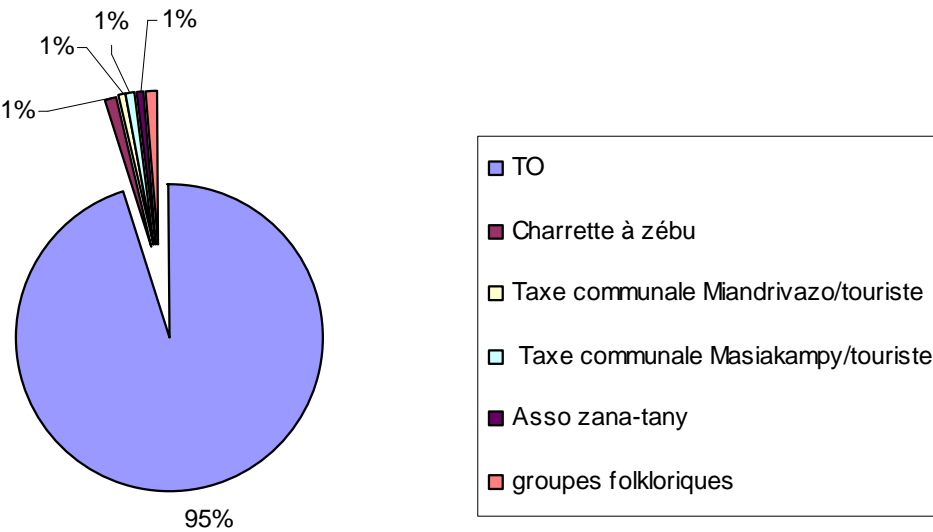
**** il s'agit de la somme conseillée par les accompagnateurs. Après, le touriste peut donner selon sa volonté. Dans la majorité des cas, les touristes font des dons en nature : fournitures scolaires, vêtement, café, cigarette, ...

Cas 1: Descente en chaland avec un TO qui utilise ses propres infrastructures.

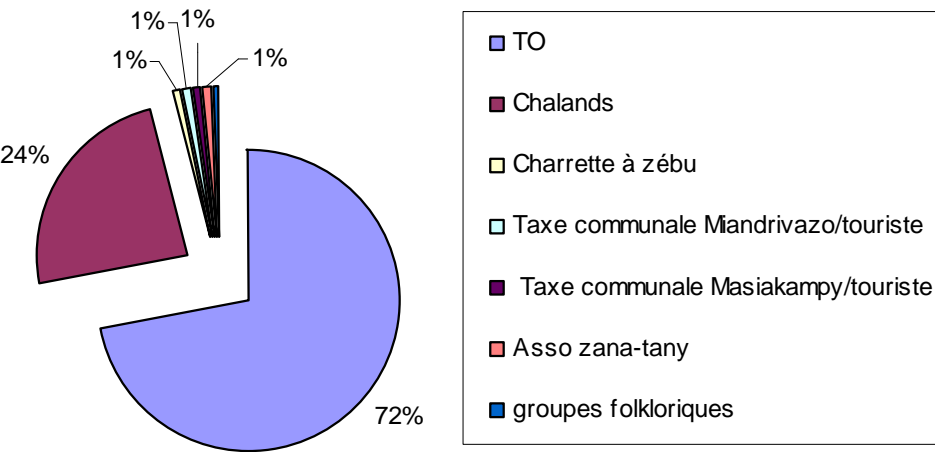
Cas 2: Descente en chaland, le TO loue un chaland.

Cas 3: Descente en chaland, le TO loue un chaland et fait appel à un guide free lance.

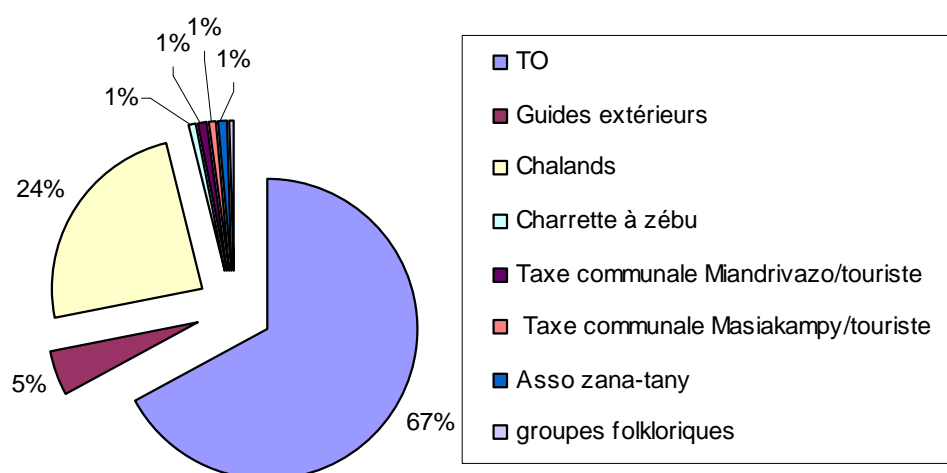
Graphique 2: Répartition des dépenses des touristes selon le CAS 1



Graphique 3: Répartition des dépenses des touristes selon le CAS 2



Graphique 4: Répartition des dépenses des touristes selon le CAS 3



5.3.2 Répartition des dépenses des touristes issus des guides extérieurs

Les tarifs de la descente de la Tsiribihina proposés par les guides free lance varient beaucoup. Toutefois, en faisant une moyenne, ils se situent aux alentours de 115 €/personne pour une descente en pirogue et 220 €/pers pour une descente en chaland. Ces tarifs comprennent : le chaland ou la pirogue, la pension complète pendant la descente hors boisson. L'entrée du site Anosin'Ampela et les taxes sont payées directement par le touriste. Les prestations des groupes folkloriques sont également payées (sur conseil des guides) directement par les touristes. En général, leur prix s'élève aux alentours de 2 euros/personne.

Tableau 31: Répartition des dépenses/touriste (€) entre les prestataires choisis par les guides extérieurs

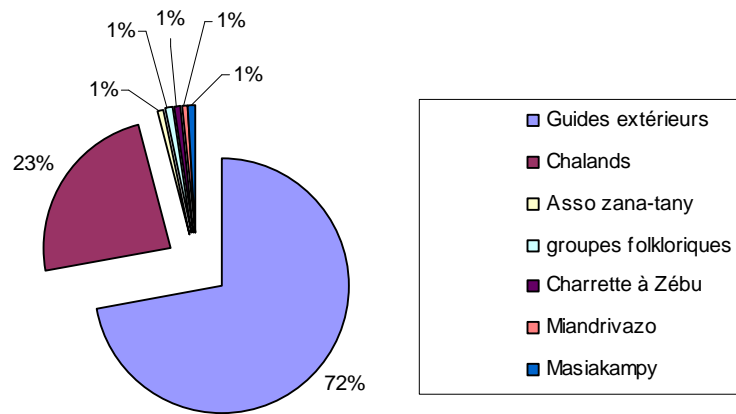
	Cas 4	Cas 5	Cas 6
Guides extérieurs	170	95	75
Guides locaux			40
Piroguiers		20	
Chalands	55		
Total payé par le touriste au guide	225	115	115
Asso Zana-tany	2	2	2
groupes folkloriques	2	2	2
Charrette à Zébu	2	2	2
Miandrivazo	2	2	2
Masiakampy	2	2	2
Total des dépenses du touriste	235	125	125
Perçues par les acteurs extérieurs (%)	72	75	59
Perçues par les acteurs locaux (%)	23	25	41

Cas 4 : Descente en chaland, le guide loue un chaland.

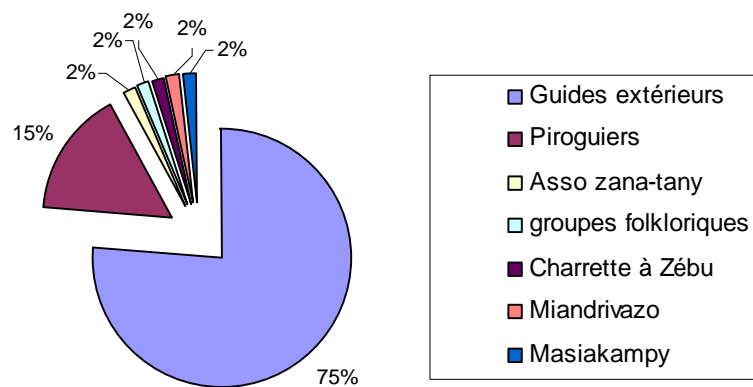
Cas 5 : Descente en pirogue, le guide fait appel à un piroguier.

Cas 6 : Descente en pirogue, le guide fait appel à un guide piroguier.

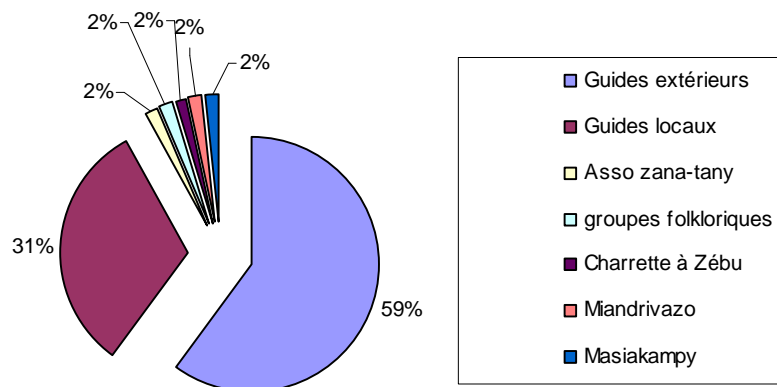
Graphique 5: Répartition des dépenses des touristes selon le CAS 4



Graphique 6: Répartition des dépenses des touristes selon le CAS 5



Graphique 7: Répartition des dépenses des touristes selon le CAS 6



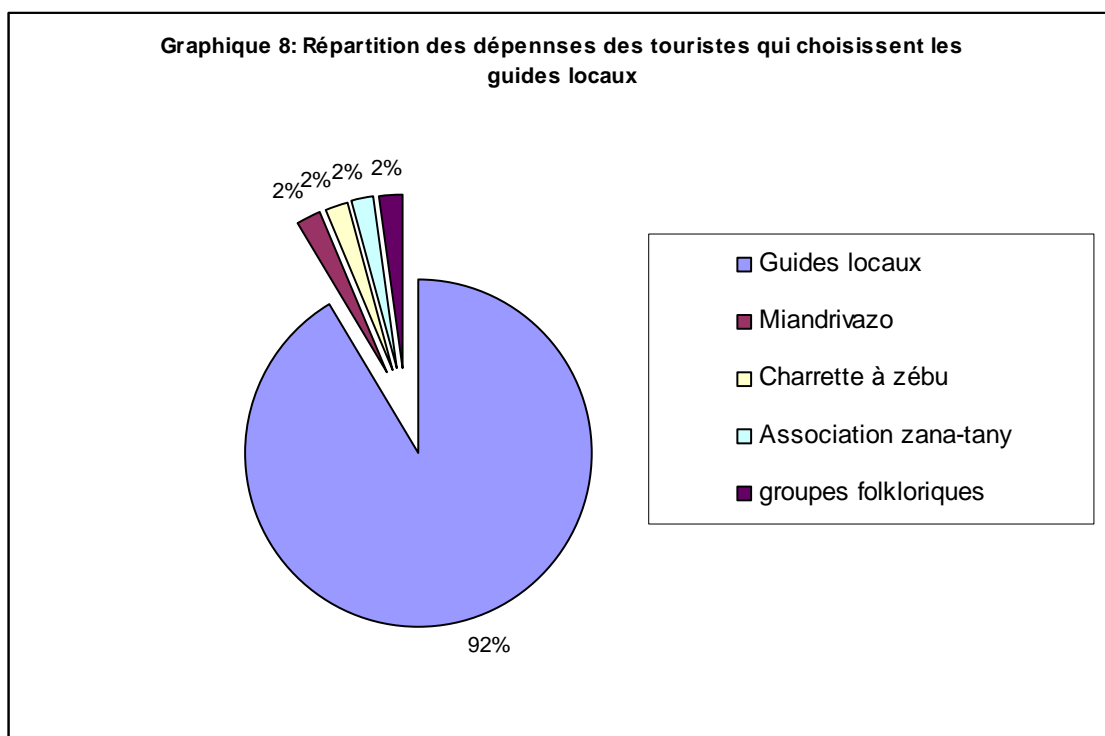
5.3.3 Répartition des dépenses des touristes issus des guides

locaux

Ici, le touriste fait appel à un guide piroguier. Ce dernier effectue seul la descente. Dans ce cas, toutes les dépenses du touriste vont aux acteurs locaux.

Tableau 32: Répartition des dépenses des touristes qui choisissent des guides locaux

Acteurs	Prestations (€)
Guides locaux	85
Total payé par le touriste au guide	85
Miandrivazo	2
Charrette à zébu	2
Association Zana-tany	2
groupes folkloriques	2
Total	93



Nous pouvons remarquer que dans tous les cas de figure, l'acteur qui traite directement avec les clients perçoit plus que les autres. Il est à noter aussi que les sommes perçues par l'association Zana-tany, les propriétaires de charrettes à Zébu et les groupes folkloriques restent les mêmes.

Ces figures montrent que la part qui reste pour les locaux est infime et que ce sont les acteurs extérieurs qui empochent la majorité des dépenses des touristes. De plus, lors de notre séjour à Miandrivazo, nous avons constaté que les touristes restent rarement plus d'une nuit dans la ville, ce qui limite les dépenses qu'ils peuvent effectuer. Cette durée de séjour a été confirmée par les hôteliers que nous avons enquêtés.

Figure 3.1 : Relations entre les acteurs et les touristes qui arrivent à Miandrivazo avec un accompagnateur

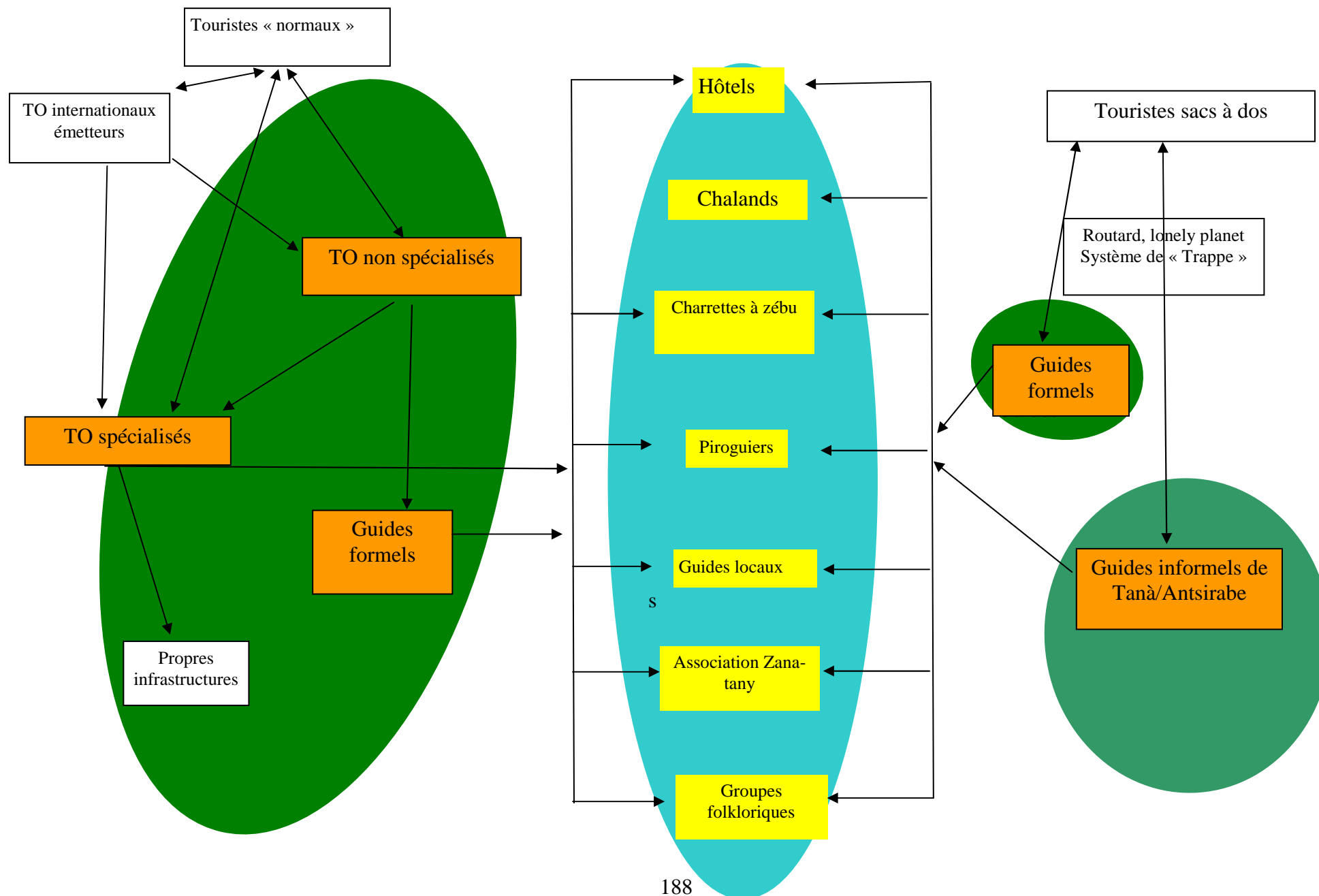
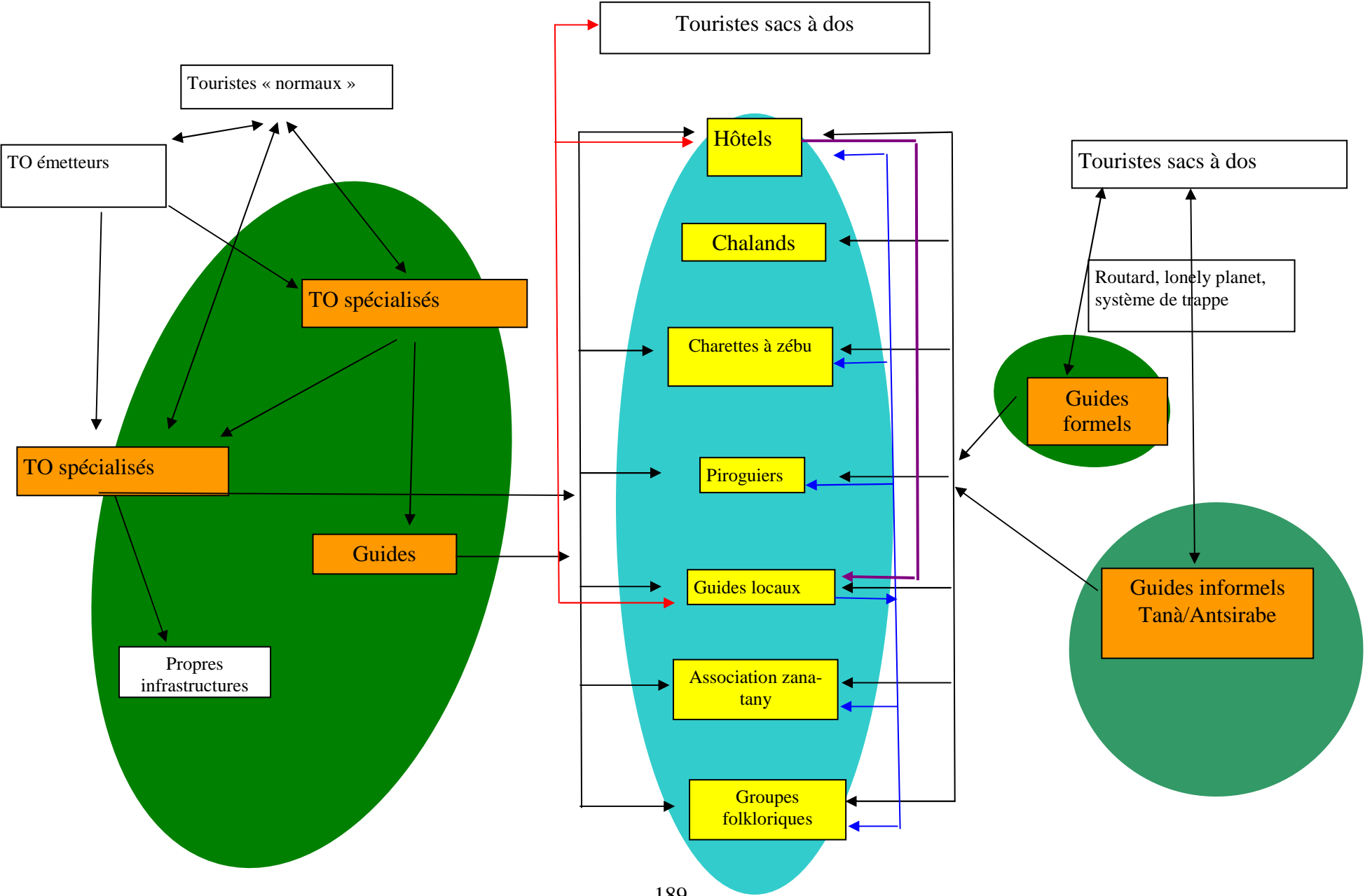
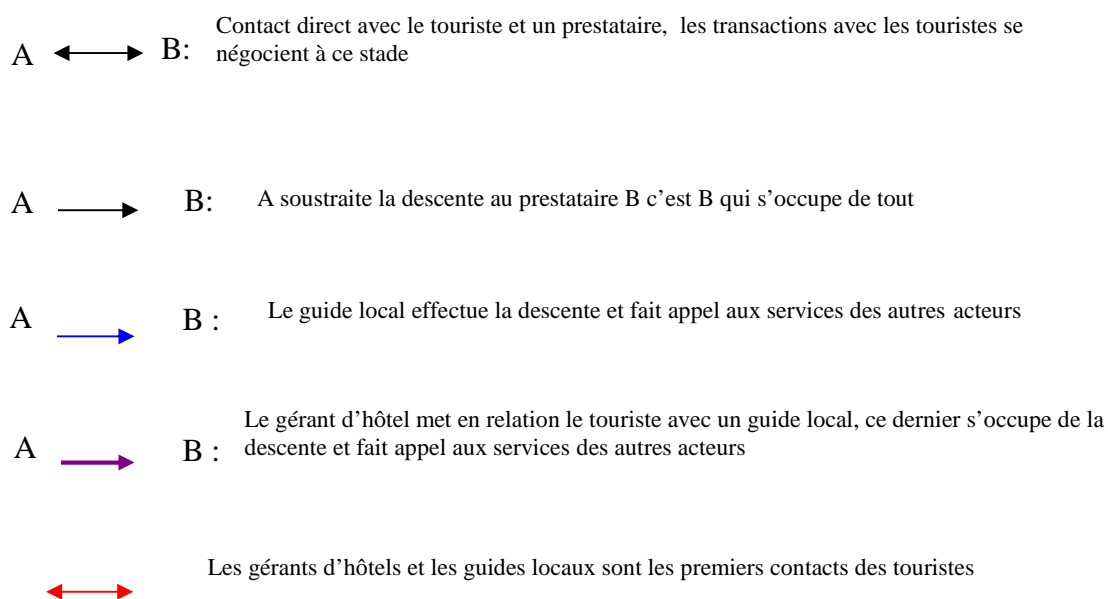


Figure 3.2 : Ordre local sur la Tsiribihina



Légende des figures 3.1 ; 3.2

Problème lié à conception du produit et à la recherche de clientèle



Problème lié à la sécurité



Secteur formel sous la juridiction du ministère



Secteur informel



Secteur semi-informel sous la juridiction des autorités locales



Acteurs extérieurs



Acteurs locaux

Conclusion du troisième chapitre

Le troisième chapitre de ce travail donne les résultats de nos enquêtes.

Après avoir fait l'inventaire des acteurs de l'offre touristique sur la Tsiribihina et les produits proposés par chacun d'entre eux, nos analyses se concentrent sur la recherche de la nature des relations entre ces différents acteurs, ainsi que les stratégies adoptées par chacun pour mieux se placer dans les relations d'échanges. Nous avons identifié les sources de pouvoir de chacun, ainsi que les différentes régulations qui induisent un minimum de structuration des processus d'interaction entre ces acteurs de l'offre. Ceci vérifie notre première hypothèse.

Nos résultats ont également montré que les acteurs entretiennent une relation de pouvoir dans laquelle les acteurs extérieurs sont en position de dominance par rapport aux acteurs locaux. Dans le chapitre qui va suivre, nous allons voir comment la théorie de trou structural (Burt, 1992) pourrait nous aider à expliquer cette relation. Nous avons pu également constater qu'on est en présence d'un marché oligopolistique où les acteurs locaux (en situation d'offres de services) sont en grand nombre par rapport aux acteurs extérieurs, lesquels sont demandeurs de leurs services.

Nous sommes alors dans une relation où les interdépendances ne sont pas équilibrées. Il faut toutefois dire que chaque acteur essaie d'améliorer sa situation. Les diverses tentatives de formalisation des relations comme les formations d'associations, sont des actions entreprises dans ce sens.

Nous avons pu voir aussi que ces acteurs sont à la fois en situation de coopération mais aussi en situation de concurrence. Cette situation constitue la base de l'ordre local que nous avons évoqué. Ces situations de concurrence se situent à différents niveaux. D'abord, elles concernent les TO spécialisés et les autres exploitants de chalands. En effet, les TO spécialisés, en tant que propriétaire de chaland, sont dans ce cas des concurrents pour les autres exploitants. Toutefois, quand ils n'arrivent pas à satisfaire les demandes en haute saison touristique, ils sont obligés de faire appel à ces derniers. Ils ont alors le choix entre une location simple de chaland ou une location tout compris. Le deuxième niveau de concurrence concerne les guides extérieurs et les guides locaux. D'un côté, ils se trouvent sur un même segment de marché: celui des touristes sacs à dos, c'est-à-dire, ceux qui ne veulent pas s'attacher les services

des TO ; de l'autre côté, il arrive souvent qu'ils travaillent ensemble. Bien que les acteurs locaux décrivent les attitudes des guides extérieurs, lesquels, selon eux, volent leurs clientèles, mais aussi les paient de façon dérisoire, ils ne refusent pas de travailler avec eux à chaque fois que l'occasion se présente. Le troisième niveau de concurrence se trouve au niveau local entre chaque membre des associations de guides. Si dans l'objectif affiché, l'association est là pour répartir la clientèle, nos enquêtes ont révélé que chaque membre fait tout ce qui est en son pouvoir pour s'approprier un client. Il s'agit, dans la plupart des cas, de tentatives de création d'une relation privilégiée avec un guide extérieur. Ceci étant, aucun ne remet en cause leur appartenance à l'association. Ces résultats vérifient notre deuxième hypothèse qui est que les acteurs de l'offre touristique sur la Tsiribihina sont en concurrence les uns avec les autres pour la recherche de clientèle. Cependant, des relations de coopérations se nouent entre les acteurs lorsque la demande est importante. Nous sommes en présence d'« espaces de concurrence de jeux réglés entre les acteurs mutuellement dépendants » (Friedberg, 1997, p.182)

Nos résultats ont également montré que la structuration de l'offre touristique a une influence sur l'impact économique de ce secteur au niveau local. Nous avons pu montrer que les retombées sont plus importantes là où le marché se conclut avec les touristes.

Toutefois, cette remarque n'est pas toujours valable pour les touristes qui arrivent sur place. En effet, si les guides extérieurs (formels ou informels) arrivent à négocier de meilleurs tarifs lors des négociations directes avec les touristes, les guides locaux n'arrivent pas toujours à le faire et ce à cause de la concurrence et des différents conflits qui existent entre eux. Le témoignage d'un touriste sac à dos illustre cette situation : «vous savez, ils étaient tellement nombreux autour de nous qu'au final, nous nous retrouvons dans une position où c'est nous qui allons fixer le prix. De plus, on nous a avertis dès notre départ qu'à Madagascar, il faut toujours marchander pour ne pas être arnaqué» (Scheid, touriste sac à dos). Ces résultats montrent donc que notre troisième hypothèse n'est pas toujours vérifiée.

Chapitre 4 : Analyses des résultats obtenus et discussions

I. La présence de trou structural et de « broker » dans le système

En analysant la structuration de l'offre touristique sur la Tsiribihina, nous avons constaté l'absence de lien direct entre les touristes et les acteurs locaux. La théorie de « trou structural » établie par le sociologue des réseaux R. Burt (1992) peut expliquer ce fait. (voir encadré 4.1)

Encadré 4.1 : La théorie des trous structuraux³⁰

Le trou structural est utilisé par Burt (1992) « pour désigner la séparation entre deux contacts non-redondants ... Des contacts sont redondants s'ils se connaissent directement ou si, indirectement, ils sont en situation d'équivalence structurale (ils connaissent les mêmes personnes) ».

Il désigne un espace vide entre deux relations dans un groupe. Pour relier ces deux acteurs, Burt (1992) parle de « Broker ». Il s'agit d'un intermédiaire situé dans un trou structural, un acteur qui « agit entre » deux tiers non directement connectés.

Le trou structural est alors une absence de relation entre deux personnes (ou entre deux groupes) qui permet à une tierce personne de se placer en intermédiaire et de tirer un avantage de la situation.

The Broker retire de cette position des avantages en forme d'informations, de contrôle de créativité.

Ces avantages sont de trois sortes : un accès plus rapide à l'information, une information de meilleure qualité, et un contrôle de diffusion de l'information. Si, le premier résulte du fait que l'information ne suit plus les voies formelles et hiérarchiques de diffusion, le deuxième avantage est issu du fait de la non redondance de l'information de part et d'autre du trou. Enfin le troisième avantage fait référence à la possibilité qui s'offre à l'intermédiaire de choisir ou non la diffusion de l'information.

La théorie des trous structuraux décrit alors la manière à laquelle la structure d'un réseau offre des avantages compétitifs. Ces absences de relations représentent des opportunités entrepreneuriales de se poser en intermédiaire contrôlant le flux d'information et la coordination des actions entre les acteurs se trouvant de part et d'autre de ce trou.

Pour illustrer ce phénomène, Burt (1992) prend l'exemple d'une entreprise qui produit des biens et services et qui fait affaire avec des fournisseurs et des clients. Dans ce système de relation, le trou structural se situe entre le fournisseur et les clients car ces derniers ne communiquent pas directement entre eux.

³⁰ Cf Burt R., 1992, "Structural holes: the social structure of competition", Cambridge, Harvard University Press

Dans notre cas d'étude, on peut noter deux types d'acteurs qui se trouvent dans cette situation de non-redondance. D'un côté, il y a les touristes qui, à travers des réseaux (de connaissances, les forums du routard, de lonely planet, page facebook,...) communiquent et s'échangent des informations.

De l'autre côté, il y a les prestataires locaux qui essaient, à travers la création d'association, le bouche à oreille, ... de se mettre également en réseau et de proposer un produit touristique.

Entre les deux, il n'y a aucun contact direct. Cette absence de contact marque l'existence d'un trou structural qui existe entre ces acteurs.

Ce trou structural s'explique par au moins trois raisons qui sont elles-mêmes liées.

La première est l'absence totale de lien entre les acteurs locaux et le marché émetteur de touriste. D'un côté, les touristes (qui habitent à l'étranger) cherchent des informations et des prestataires qui peuvent leur proposer un produit touristique. Pour ce faire, internet fait partie des moyens les plus utilisés (sites professionnels, forums). De l'autre côté, la commune de Miandrivazo ne possède pas de réseau internet et le réseau de télécommunication par téléphone portable n'y est installé que depuis cinq ans.

Ainsi, on peut dire que les acteurs locaux se trouvent dans un territoire qui n'est pas doté du moyen de communication le plus utilisé par les touristes : Internet.

Afin de trouver des clients, ces acteurs travaillent avec des acteurs extérieurs qui ont un accès au « monde émetteur » de touriste. Ils travaillent le plus souvent avec les guides extérieurs.

A titre de rappel, l'aéroport d'Ivato constitue le seul aéroport d'arrivée des touristes internationaux qui sont susceptibles de faire la descente de la Tsiribihina. Ce qui veut dire qu'avant d'arriver sur le site, les touristes sont obligés de faire plus de 600 km de route, ce qui représente 9h de temps si l'on prend la RN7 qui constitue l'unique route qui relie Miandrivazo à la capitale. De Tananarive à Miandrivazo, le touriste, s'il n'est pas déjà pris en charge par un tour operator/une agence réceptive, est abordé par plusieurs « guides accompagnateurs ». Ce filtrage se fait alors selon deux niveaux: d'abord à Tananarive, ensuite au niveau d'Antsirabe. Ainsi, rare sont les touristes qui arrivent à Miandrivazo sans être accompagnés par un guide (formel ou non

formel). Pour avoir de la clientèle, les guides locaux sont obligés de coopérer avec ces guides extérieurs. Cependant, ces derniers ne sont pas obligés de faire appel à des guides locaux pour faire la descente notamment celle en chaland.

La deuxième raison réside dans le fait que les locaux, même s'ils veulent travailler dans le tourisme, font ce métier de façon secondaire. La majorité d'entre eux sont des paysans (éleveurs ou cultivateurs). Pour eux, il n'est pas question de laisser leur activité principale et d'aller à Antsirabe ou à Belo (premières villes dotées d'internet qui se trouvent à proximité de Miandrivazo) pour se connecter à internet et se mettre en relation avec les clients. Nous verrons plus tard que ces comportements sont étroitement liés à la notion de « *vadin'asa* ».

La troisième raison réside dans la capacité même de ces acteurs à utiliser ces moyens de télécommunications. Comme souligné dans la section précédente, les guides locaux (guides piroguiers et piroguiers) ont des niveaux d'étude qui ne dépassent souvent pas la classe de 3^e. La plupart d'entre eux ne parlent que très peu une langue étrangère, le plus souvent le français. En dépit de leur connaissance du territoire, ils n'ont pas la capacité de négocier directement avec les touristes. Cette tâche est souvent laissée aux guides extérieurs. Ces derniers fixent les tarifs des prestations selon les tarifs qu'ils ont obtenus lors des négociations avec les touristes.

Dans notre cas, le broker est représenté par les agences/TO ainsi que les guides extérieurs (formels ou pas). Ces acteurs sont en contacts directs avec les touristes et avec les prestataires locaux. Nous avons constaté que ces brokers sont des acteurs extérieurs au territoire. Il s'agit notamment d'acteurs qui habitent dans la capitale Antananarivo ou à Antsirabe.

D'un côté, ils ont la possibilité d'entrer directement en contact avec les touristes auxquels ils proposent le circuit « descente de la Tsiribihina ». Ces contacts se font soit avant le départ des touristes soit une fois les touristes arrivés à Madagascar. De l'autre côté, selon les demandes des clients et selon les ressources à leurs dispositions (ou les ressources qui leur manquent), ils font appels à des acteurs locaux pour honorer leurs engagements.

Ces acteurs sont dans une situation de domination étant donné que ce sont eux qui négocient et concluent le marché. En effet, ils se trouvent en situation qualifiée par Burt (1992) d' « autonomie structurale », une situation dans laquelle les contacts (touristes et prestataires locaux) sont isolés les uns par rapport aux

autres et où le joueur (les agences et guides extérieurs) a beaucoup de contacts, c'est-à-dire qu'il n'est pas isolé.

Selon les dires des acteurs, ainsi que les estimations faites sur la base des statistiques données par la police de Miandrivazo, 94% des touristes qui font la descente de la Tsiribihina passent par ces « broker ».

En amont, le broker conclut le marché avec le client, qui lui paie toutes les prestations. En aval, il entame les négociations en fonction des tarifs payés par le touriste. De son côté, le client ignore combien chaque prestataire touche. De même, les prestataires ne savent pas non plus combien les intermédiaires ont pris.

Il est toutefois à noter qu'en l'absence du broker, c'est-à-dire des guides free lance, le lien entre le touriste et les locaux n'existe plus ou que très rarement..

Figure 4.1: Le trou structural entre les touristes et les acteurs locaux

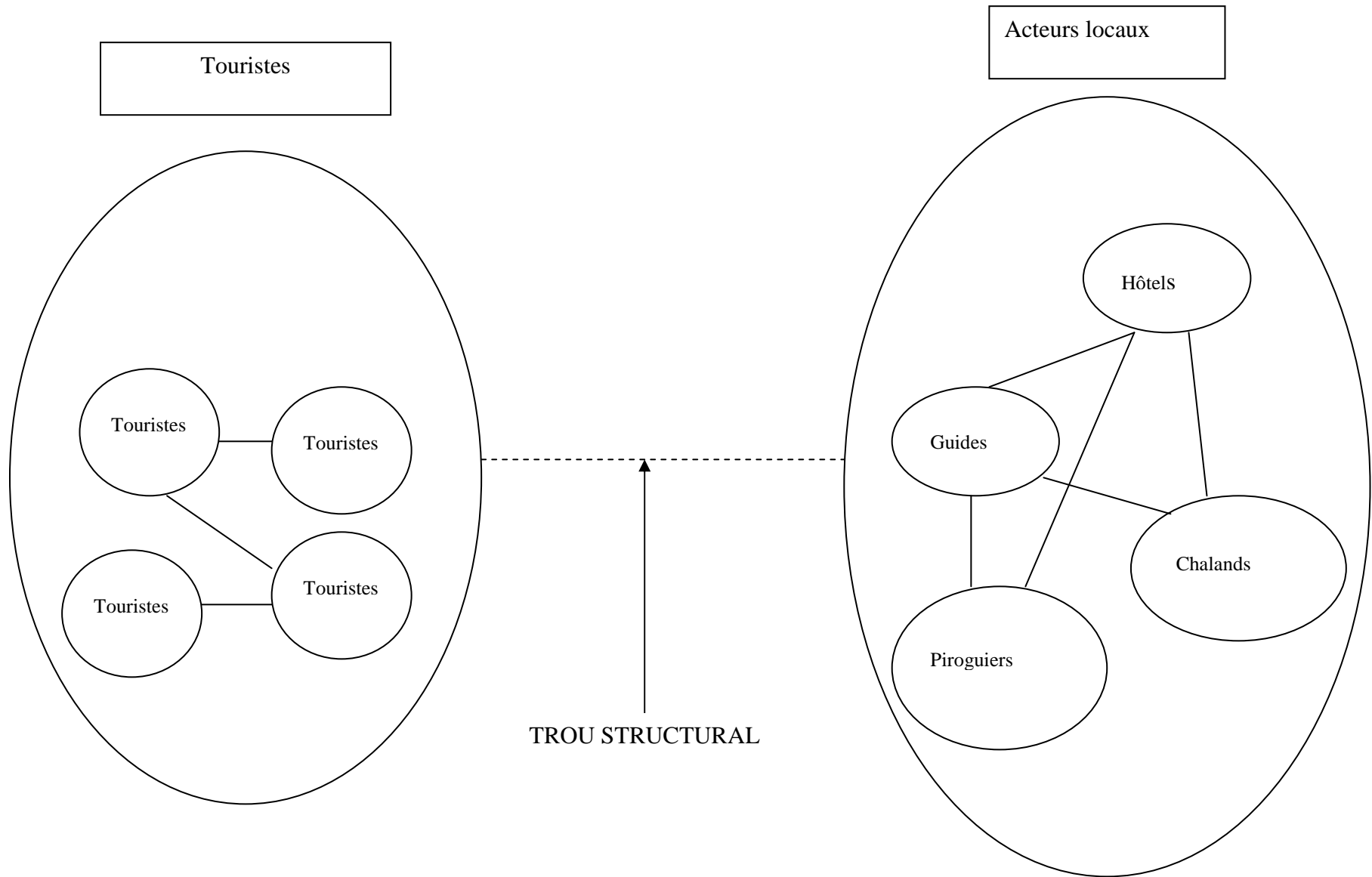
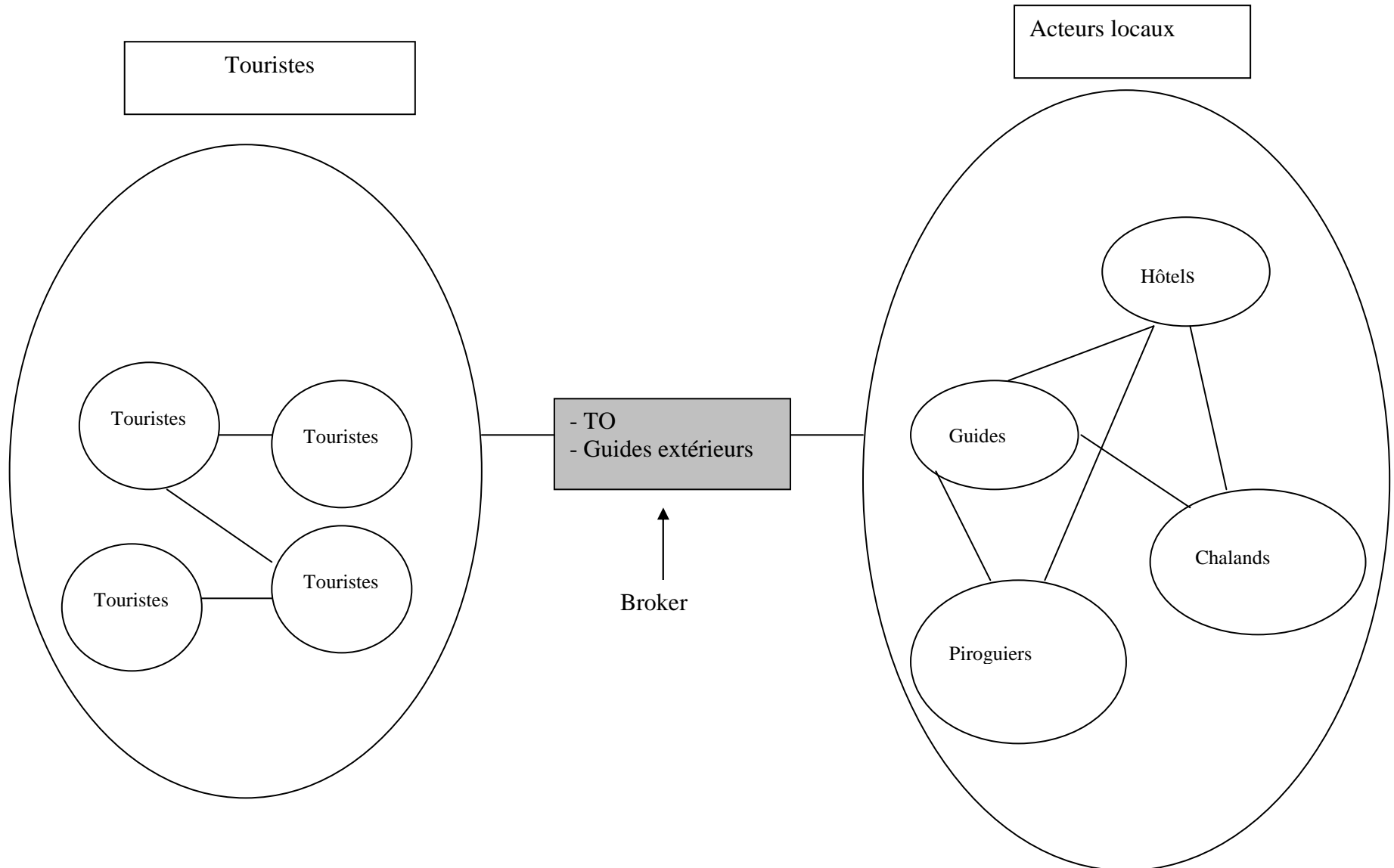


Figure 4.2 : La présence de « broker » dans le système



II. Les touristes sacs à dos : quelles importances pour le tourisme sur la Tsiribihina ?

Comme nous l'avons évoqué dans le premier chapitre, on distingue, à Madagascar, deux catégories de touristes en termes d'organisation du voyage: ceux qui ont recours à un voyageur et les touristes indépendants : «les touristes sacs à dos».

1. Deux modes d'organisation de voyage qui font émerger trois catégories de touristes

Dans notre analyse de la structuration du tourisme sur la Tsiribihina, nous avons pu constater deux modes d'organisation du voyage chez les touristes : la première façon consiste à préparer le voyage depuis leur pays de résidence, la deuxième consiste à élaborer les produits une fois arrivé dans le pays visité.

1.1 Les touristes qui préparent leur voyage depuis leur pays

Dans ce mode d'organisation, le touriste cherche des informations depuis son pays de résidence et fait appel soit à un TO soit à un guide local. Dans le premier cas, il achète au TO un produit sous forme de forfait.

Dans un second cas, il y a des touristes qui veulent éviter les TO et font appel à des guides trouvés sur internet ou conseillés par des amis. Toutefois, les recherches se font aussi depuis leur pays de résidence. Ce sont alors ces guides qui élaborent et proposent le voyage du début jusqu'à la fin. Ici, on retrouve un système similaire à celui pratiqué par les TO. Dans ce cas, les guides prennent la place des TO. S'ils ne sont pas spécialisés dans la descente de la Tsiribihina, ils font appel à un guide local, ainsi qu'à un prestataire local (pour le chaland ou la pirogue).

Ce type de schéma concerne les guides formels aussi bien que les guides informels. Nos enquêtes ont également révélé qu'il s'agit, dans 99% des cas, de guides d'Antananarivo et d'Antsirabe, c'est-à-dire des guides extérieurs à la localité de Miandrivazo.

1.2 Les touristes qui élaborent leur produit sur place

Ces touristes arrivent à Madagascar sans TO ni guide choisis à l'avance pour les accompagner. Ils cherchent les guides une fois à Madagascar. Ici, il y a trois façons de procéder :

- trouver un guide à Ivato. Les touristes ont accès aux kiosques d'informations de l'ONTM pour trouver un guide pour Miandrivazo et contactent des guides trouvés dans la liste fournie par l'ONTM. Mais le plus souvent ce sont les guides eux-mêmes qui guettent les touristes auto-organisés arrivés à Ivato. Une fois le contact établi, c'est lui qui s'occupe de tout jusqu'à la descente de la Tsiribihina.

- trouver un guide à Antsirabe: parfois, les touristes sacs à dos viennent jusqu'à Antsirabe pour trouver un guide afin de les accompagner pour la descente à Miandrivazo. Une fois sur place, c'est le même rituel: les «guides» abordent les «*vazaha*³¹» et proposent la descente de la Tsiribihina. Ce sont eux qui s'occupent de l'organisation du voyage sur la Tsiribihina: transport de Antsirabe à Miandrivazo, appel à un guide local ou à un piroguier, location d'un chaland, ...

Dans ces deux cas, le touriste paie une sorte de forfait au guide choisi. Ainsi, le paiement se fait à Antananarivo ou à Antsirabe. Tous les autres prestataires sont payés par le guide qui ramène le client à Miandrivazo. C'est lui qui négocie en fonction de la marge qu'il souhaite gagner.

- trouver un guide à Miandrivazo: il y a enfin les touristes qui ne font appel à un guide qu'une fois arrivés à Miandrivazo. Sur place, toute une foule de guides, de piroguiers les attendent de pied ferme. Ici, il n'y a plus d'intermédiaire, les négociations se font directement avec eux.

Tout au long de nos pré-enquêtes, nous nous sommes intéressés aux raisonnements qui conduisent les touristes sacs à dos à choisir ce mode de tourisme.

En analysant les propos des touristes qui ont effectué la descente de la Tsiribihina, nous avons relevé quatre principales raisons qui les poussent à agir de la sorte :

- des raisons budgétaires ;

³¹ «vazaha» est un terme malgache qui désigne l'homme blanc ou l'étranger

- une aptitude à organiser seul le voyage ;
- le contact avec les acteurs locaux ;
- la liberté.

Lorsque nous avons posé la question : « pourquoi ne faites vous pas appel à un TO? », les réponses ont été claires: « non seulement, les TO sont chers mais aussi parce que nous n'en avons pas besoin, on peut organiser seul notre voyage » (Bertigny, touriste sac à dos). Cette réponse de Michel Bertigny résume les raisonnements des touristes sacs à dos. Toutes les réponses à cette question convergent vers ces deux raisonnements. En poussant plus loin la discussion, nous avons remarqué que la plupart des touristes sacs à dos sont des habitués des voyages. « Oui, on part tous les ans, même parfois deux fois par an, c'est pour ça qu'on nous appelle des routards non?... » (Nico kely, touriste sac à dos). « Nous, on préfère faire travailler les locaux. Les TO sont parfois des agences qui se trouvent en dehors des sites ».

Par « liberté », les touristes sacs à dos font référence à l'absence de contraintes au niveau des plannings. « Moi personnellement, je préfère rester trois jours s'il le faut dans un village... D'ailleurs, vous n'arriverez jamais à visiter tout Madagascar en un mois... de toute façon, je reviendrai donc je verrai d'autres sites à ce moment » (Francis Scheid, touriste sac à dos).

Ces deux dernières raisons pour organiser soi-même le voyage sont liées. En effet, le besoin de rester plus longtemps dans un village ou au niveau d'un site et le plus souvent le fruit d'un bon rapport avec la population qui accueille le touriste.

1.3 Trois catégories de touristes qui viennent à Madagascar

Selon le procédé choisi pour l'organisation du voyage, nous avons distingué trois catégories de touristes qui viennent faire la descente de la Tsiribihina:

- Les touristes issus des TO ;
- Les touristes issus des guides extérieurs ;
- Les touristes sacs à dos.

Le débat qui se pose se situe au niveau de la deuxième catégorie. En effet, ces touristes, même s'ils organisent leurs voyages depuis leurs pays d'origine se

considèrent être des touristes sacs à dos, ceci parce qu'ils n'ont pas eu recours à un TO.

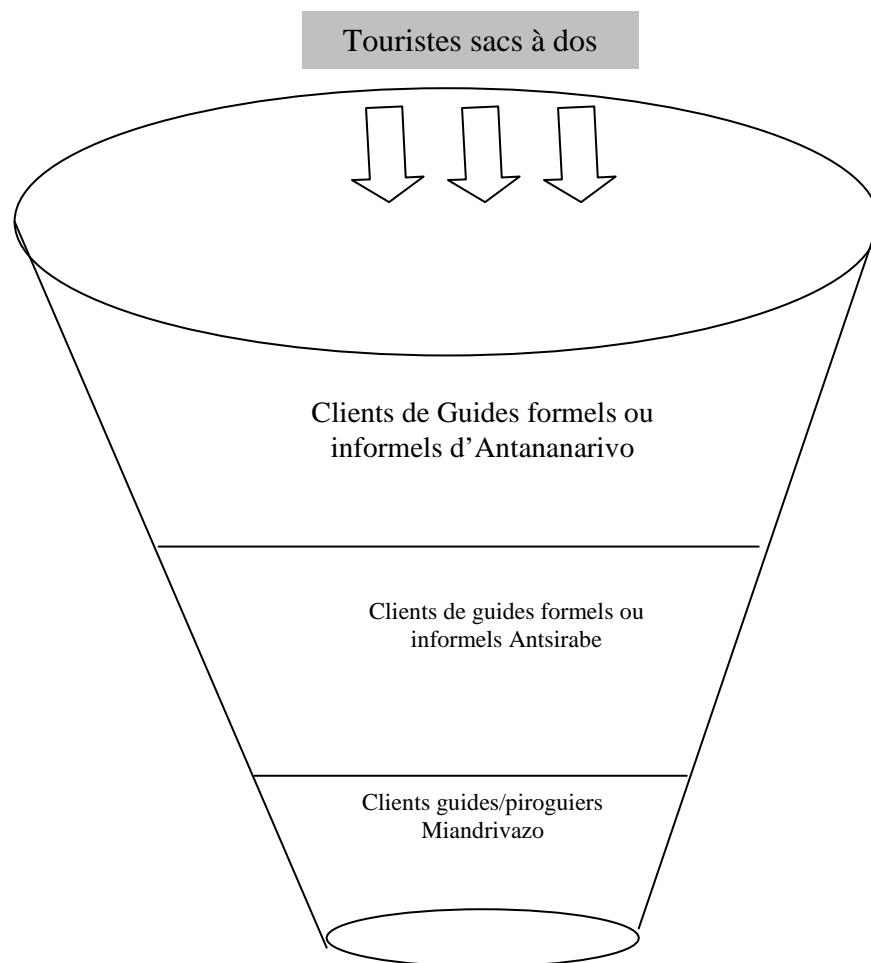
Le problème n'est pas de savoir à quelle catégorie de touriste ils appartiennent. La confusion se situe plutôt au niveau des retombées économiques de leurs activités. En effet, ces touristes sont fiers d'avoir évité les TO et leur satisfaction se situe dans le fait qu'ils pensent avoir eu recours à des guides locaux. Toutefois, nos enquêtes ont révélé que tous les touristes qui ont choisi ce mode d'organisation sont tous tombés dans les bras des guides d'Antananarivo ou d'Antsirabe. Autrement dit, ils n'ont pas eu recours à des guides locaux, tels que ceux qui correspondent aux critères que nous avons définis dans cette recherche, c'est-à-dire des guides qui vivent sur et au niveau des sites.

La conséquence est alors que les retombées économiques de leurs voyages sont moindres au niveau local. Comme les touristes issus des TO, ils dépensent plus d'argent au niveau global qu'au niveau local.

2. Les touristes sacs à dos, les seuls clients directs des opérateurs locaux

Nous pouvons avancer qu'entre Antananarivo, lieu de débarquement des touristes, et Miandrivazo, lieu d'embarquement pour la descente de la Tsiribihina, il existe un « système de filtre » (figure 4.3) qui fait que les touristes sacs à dos qui arrivent à Miandrivazo sans être accompagnés par un guide ne sont qu'une poignée. Ce filtrage se fait essentiellement à deux niveaux : Antananarivo et Antsirabe. La conséquence de ce système est que concernant le tourisme sur la Tsiribihina, d'autres acteurs extérieurs (guide formel ou informel) se substituent aux TO/Agences réceptifs pour les touristes sacs à dos. Ils se chargent de l'organisation du voyage, ce qui limite les retombées économiques pour les opérateurs locaux.

Figure 4.3 : Système de filtrage des touristes sacs à dos



Finalement, nous pouvons dire que les touristes sacs à dos constituent les seuls clients (directs) des guides piroguiers de Miandrivazo. C'est uniquement dans ce cas de figure que ces acteurs ont l'occasion de marchander et de fixer ses prix. Toutefois, nous avons remarqué que la concurrence entre eux fait que la plupart du temps, ils n'arrivent pas à conclure un marché avec un tarif plus satisfaisant que celui contracté avec un guide extérieur. En effet, au vu du très faible nombre de touristes arrivés à Miandrivazo sans être accompagnés par un guide extérieur, les guides de Miandrivazo se trouvent totalement dans une situation de «monopsone», c'est-à-dire qu'au moment où il y a une demande, beaucoup d'offres se disputent pour avoir le marché. «Si vous venez pour faire la descente, vous trouverez toujours un piroguier ou un guide piroguier à n'importe quel tarif» (Nony, guide piroguier).

3. Une représentation du local qui ne reflète pas la réalité

Cette étude nous a également permis de voir la représentation de la société malgache qu'ont les touristes. Pour eux, il y a le tour opérateur et les acteurs locaux. Cette représentation ne correspond pas à notre définition de ce qu'est l'«acteur local». Si pour la plupart, voire la totalité, des touristes sacs à dos, le motif de voyage sans Tour opérateur est lié au fait de vouloir faire appel à des prestataires «locaux» et de contribuer ainsi au développement local, nos résultats ont montré que la majorité d'entre eux dépensent plus d'argent au niveau global et presque rien au niveau local. Nous avons pu voir que les prestataires auxquels ils ont fait appel sur place sont des prestataires qui ne vivent pas dans les régions qu'ils veulent visiter. Dans notre cas, il ne s'agit pas des habitants de la région de Miandrivazo mais des habitants soit d'Antananarivo, soit d'Antsirabe. Le résultat est que les sommes dépensées par les touristes sacs à dos ont les mêmes destinations que celles données aux TO: ils atterrissent dans les grandes villes en dehors des sites touristiques proprement dits.

Du côté des acteurs, nous avons constaté une appropriation de la notion de «local». Les guides piroguiers de Miandrivazo essayent de s'accaparer ce qualificatif pour asseoir leur notoriété et rendre obligatoire l'appel à des «guides locaux» pour toute descente. Mais cette notion est aussi utilisée par l'association Zana-tany pour contrer le refus des guides de Miandrivazo de payer les droits d'entrée sur le site d'Anosin'Ampela. «Ils veulent rendre obligatoire l'appel à des guides locaux pour la descente de la Tsiribihina, or ils continuent à refuser de payer pour entrer dans notre site. Nous aussi, nous pouvons dire qu'ici c'est nous les locaux» (Jean Claude, Président de l'association Zana-tany).

Ainsi, nous pouvons avancer que finalement, nous sommes en présence d'une notion de « local qui se déplace ».

III. Le rôle de la culture malgache dans les relations d'échange entre les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina

Dans les résultats que nous avons montrés, les explications sur certains comportements des acteurs sont à rechercher dans la culture malgache.

Jusqu'ici, nous avons tenté de mettre en évidence et d'expliquer les structures d'échanges entre les acteurs du tourisme à Madagascar à partir de méthodologie et d'un raisonnement construits sur le modèle occidental. Toutefois, certains comportements trouvent ses explications dans la culture malgache.

Nous pouvons identifier deux caractéristiques propres à la culture malgache qui peuvent expliquer les comportements des acteurs sur la Tsiribihina: la notion de «*vadin'asa*», et la dualité Merina/Côtier, le tout encadré par la notion du «*fihavanana*».

Notre objectif est ici de savoir en quoi ces caractéristiques de la société malgache structurent les liens et les réseaux sociaux dans l'économie du pays, et plus particulièrement les systèmes de coopération entre les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina. Autrement dit, comment ces notions entrent en scène dans la construction d'un territoire qui rappelons-le est défini comme étant le fruit de la coopération et des actions des acteurs.

1. Le vadin'asa, une pratique qui entretient le secteur informel

Notre enquête a révélé que le tourisme sur la Tsiribihina est très marqué par la cohabitation entre des acteurs formels et des acteurs informels. Si des tensions existent entre eux, nous avons également constaté qu'il n'est pas rare qu'ils travaillent ensemble. Par ailleurs, nous avons pu constater qu'au niveau du pouvoir central (représenté par le ministère du tourisme), il est difficile, voire impossible, d'éradiquer ces activités informelles.

Dans cette section, nous allons développer le rôle de la notion de «*vadin'asa*» pour expliquer l'omniprésence des «informels» dans le tourisme sur la Tsiribihina, ainsi que dans le paysage économique malgache en général. Dans un premier temps, nous allons voir ce que c'est que le secteur informel, ou plus exactement sa définition du point de vue occidental, devenue la référence pour le pouvoir

central. Ensuite, nous allons voir ce que recouvre la notion de «*vadin'asa*», ainsi que son rôle dans la prolifération des acteurs informels à Madagascar.

1.1 Le secteur informel

Encadré 4.2 : Le secteur informel

Le concept de «informel» est utilisé pour la première fois par Hart (1971) au cours d'une étude sur le Ghana. Ce terme était introduit afin de sortir de l'idéologie dominante du dualisme : secteur moderne-secteur traditionnel. Hart (1973) proposait alors une vision qui se rapporte sur un clivage entre un secteur informel qui est une extension du secteur traditionnel et un secteur formel qui se rapproche du secteur moderne.

Dans les années 70, ce concept est utilisé par le BIT sur les réalités de pauvreté de masse des pays du Sud comme au Kenya, en Colombie, à Sri Lanka, et en Indonésie où les gens se sont adaptés en pratiquant des activités économiques « de survie » avec des moyens dérisoires.

Ces activités, interprétées comme étant de secteur informel ont suscité des réactions de la part des observateurs dont les objectifs sont alors basés sur l'idée qu'il faut les intégrer dans le secteur moderne car elles n'obéissent pas à des règles déterminées ou qui n'ont pas de caractère officiel. En général, les activités informelles sont pratiquées par les populations démunies, mais elles sont aussi pratiquées par la classe moyenne qui a vu régresser son pouvoir d'achat.

Les activités considérées comme informelles ne sont pas nouvelles à Madagascar. Elles se pratiquent aussi bien dans les grandes villes que dans les milieux ruraux.

Du point de vue de l'économie moderne, la première explication sur les raisons qui poussent les gens à agir dans le secteur informel serait la raison fiscale. D'ailleurs, le premier et principal reproche que les gens du secteur formel font aux informels réside dans cette différenciation en terme fiscal. Ceci est confirmé par les propos d'un guide membre de l'ANG : « moi, je paie mes impôts, patentes, taxes, et tout ce que vous voulez alors que les autres, ... »

Dans ce cadre, le secteur informel peut être défini comme l'ensemble des activités économiques qui échappent à la comptabilité nationale et donc à toute régulation de l'Etat. Pris dans ce sens, il sous-entend l'idée de fraude. Toutefois, les activités informelles présentent un paradoxe. En effet, si elles sont considérées comme des activités qui échappent au contrôle de l'Etat, elles fonctionnent et se pratiquent au vu et au su de tous, ce qui les différencie des

activités souterraines et des activités illégales, des concepts qualifiés par l'OCDE d' « Economie Non Observée » (voir encadré 4.3).

Encadré 4.3 : L'Economie Non Observée selon l'OCDE

Selon l'OCDE, l'Economie Non Observée se décline en quatre composantes :

- l'économie souterraine ;
- les activités illégales ;
- le secteur informel ;
- les activités pour usage final propre.

L'économie souterraine renvoie aux activités qui se dissimulent afin d'échapper à la réglementation étatique (paiement des impôts, revenus, charges sociales, salaire minimum, les normes d'hygiène et de sécurité).

L'économie illégale, recouvre des activités qui sont interdites par la loi (drogue, prostitution...), soit parce qu'elles sont exercées par des personnes non autorisées (exercice illégale de médecine), ou encore des activités telles que la contrebande, la contrefaçon, la corruption ou le recel de biens volés. Bien qu'interdites, ces activités peuvent s'exercer au grand jour.

Contrairement aux activités illégales ou à l'économie souterraine, les activités du secteur informel ne s'expriment pas toujours par une volonté délibérée de se cacher et de transgresser les obligations légales. Elles ne sont pas enregistrées ou sont mal enregistrées du fait de l'incapacité des pouvoirs publics à appliquer leurs propres réglementations, de la reconnaissance implicite de l'inapplicabilité de ces réglementations et de la tolérance vis-à-vis de ces activités qui en résulte.

La production pour usage final propre est une composante non marchande importante de la production de biens par les ménages. Les services de cette catégorie sont les loyers imputés et les services domestiques rémunérés.

Par ailleurs, la pratique d'activités informelles dans un pays comme Madagascar est considérée comme une conséquence généralisée des crises économiques et des crises politiques. Elle est interprétée comme étant le signe d'une pauvreté grandissante de la population. La prolifération des petites activités marchandes, lesquelles constituent l'image des activités informelles, est ainsi considérée comme une stratégie de survie de la population qui pratique des activités de fortune pour sortir de cette pauvreté.

Cette vision a été critiquée par Andrianjafy-Andriamanindrisoa (2003). Il avance que, « ce n'est pas pour survivre seulement qui pousse les gens à se « débrouiller », c'est aussi tout simplement pour vivre. Et vivre c'est tenir compte d'un ensemble de facteurs social, moral et culturel ». Pour lui, c'est une mode de vie dans l'économie populaire. Cette nouvelle vision amène à sortir d'une démarche purement économique et trop réductrice pour aborder le secteur informel à Madagascar. Ce faisant, l'approche renvoi à un élargissement des études économiques aux seuls « acteurs intéressants », tels l'Etat, les entreprises du secteur privé, les ONG, ... et préconise une nouvelle appréhension du secteur informel en intégrant les dimensions sociales et culturelles.

Nous rejoignons cette démarche pour expliquer l'existence de plusieurs acteurs informels dans le tourisme sur la Tsiribihina. En effet, à travers les entretiens et enquêtes que nous avons mené, les informels sont, pour la plupart du temps, considérés comme des « non professionnels » qui, non seulement, ne font aucun effort pour améliorer la qualité de leurs services, mais surtout, tuent le tourisme. Leurs activités étant assimilées à un moyen de survie sans aucune intention de durée.

En élargissant notre analyse, nous pouvons percevoir dans les propos des acteurs informels, que leur présence n'est ni fortuite ni seulement dictée par l'instinct de survie.

En sortant du raisonnement purement économique, nous avons identifié un concept très répandu à Madagascar pour expliquer l'existence d'activités informelles : la pratique du « *vadin'asa* ».

1.2 Le *vadin'asa*

Littéralement traduit par le « conjoint du travail », le *vadin'asa* ou travail complémentaire est une des caractéristiques de l'économie rurale à Madagascar. Il se pratique toutefois aussi en milieu urbain. En dehors des occupations principales, la plupart des hommes et des femmes ont des occupations secondaires ou *vadin'asa*.

En milieu rural, la pratique de celui-ci se fait pendant l'entre saison. Pendant cette période, les gens disposent de plus de temps libre qu'ils consacrent au *vadin'asa*. Le plus souvent, il s'agit d'activités de tissage des linceuls, de tressage, la fabrication de charbons de bois, l'artisanat ...

En milieu urbain, le *vadin'asa* constitue une partie intégrale du revenu des familles. Le plus souvent, il s'agit d'activité de commerce, d'épicerie, ...

Selon Andrianjafy-Andriamanindrisoa (2003), la pratique du *vadin'asa* s'est renforcée pendant l'époque coloniale : elle est le fruit de la mobilisation de l'initiative individuelle combinée avec celle de réseaux familiaux et communautaires pour s'adapter à un environnement défavorable et tirer le meilleur parti possible des circonstances les plus aléatoires.

1.3 Le *vadin'asa*, une source d'économie informelle

Pour la plupart des locaux, le métier dans le tourisme sont les plus souvent pratiquées en tant que *vadin'asa*. C'est le cas de tous les guides piroguiers de Miandrivazo, des propriétaires de charrettes à zébus d'Antsiraraka, des groupes de danses folkloriques d'Ambatomisay.

La première conséquence de cette pratique est la prolifération des activités informelles dans le tourisme. Lorsque les acteurs exercent des métiers liés au tourisme en tant que travail complémentaire, l'inscription auprès des autorités compétentes, pour se soumettre aux règles et normes relatives aux métiers du tourisme constitue le dernier de leurs soucis.

A partir de cette existence d'acteurs informels, deux raisonnements doivent être approfondis.

D'un côté, on peut penser que cette pratique peut être néfaste pour le tourisme. Cet axe de réflexion est celui des professionnels, qui décrivent les informels en affirmant que ces derniers ne se soucient pas toujours ni de la qualité de services offerte aux touristes ni de la pérennité de la filière. Bien que les principaux clients des guides et piroguiers locaux soient les touristes sacs à dos, dont l'exigence en termes de services et de confort n'est pas très élevée, un minimum est toutefois nécessaire.

De l'autre côté, notre enquête a confirmé que la présence des acteurs informels n'est pas liée à une politique de subsistance, mais le résultat d'un comportement rationnel et la conscience qu'ils peuvent tirer profit du développement du tourisme sur leur territoire. Lors de notre séjour à Miandrivazo, nous avons constaté que des « non professionnels » tiennent au développement du tourisme sur leur territoire.

A ce sujet, Andrianjafy-Andriamanindrisoa (2003) avance que le phénomène de *vadin'asa* n'a pas commencé avec la crise de l'économie moderne. Il renvoie à des pratiques très anciennes qui s'inscrivent dans l'histoire de Madagascar et la crise de modernisation en a simplement activé, renouvelé et diversifié les formes anciennes. Il dit à ce sujet que la pratique du *vadin'asa* s'inscrit « dans une logique de longue durée qui a toujours cherché à mobiliser les atouts dans la région afin d'assurer la sécurité alimentaire de la famille et d'entretenir le

*tanindrazana*³². (...) Il s'agit de comportements propres aux paysans qui doivent assurer leur sécurité alimentaire ». Analysé dans ce sens, les activités informelles ne doivent pas nuire au tourisme sur la Tsiribihina. Ces acteurs ont conscience des atouts que peuvent leur apporter le tourisme.

Pour nous, l'enjeu serait de changer le regard sur le secteur informel à Madagascar, et de le lire en tant qu'un mode de vie derrière lequel il existe toute une dynamique socioculturelle et économique en construction continue qui se réinvente sans cesse en fonction des situations qui se présentent et non pas comme un secteur qui attend de s'intégrer dans le système économique moderne.

2. Le conflit Merina/côtier, un héritage historique qui influe sur la structuration de l'offre touristique sur la Tsiribihina

Concernant le tourisme à Madagascar, le constat est simple à l'heure actuelle :

- les principaux sites touristiques (ou définis comme tels) et qui attirent le plus de touristes se trouvent en dehors d'Antananarivo, laquelle ne constitue en réalité qu'une ville d'étape pour relier les pays émetteurs de touristes et les sites touristiques qui constituent la vraie destination.
- les principaux acteurs pourvoyeurs de touristes sont des acteurs extérieurs des sites.

Sur la Tsiribihina, les professionnels du tourisme sont, la plupart du temps, soit des gens venus d'Antananarivo soit des étrangers. (Les trois agences spécialisées dans la descente de la Tsiribihina : Espace Mada, TFS, Roadhouse voyages appartiennent à des étrangers, tandis que l'agence Discover Mada appartient à un merina). Ainsi, non seulement, le territoire est envahi à la fois par des « *vazaha* » mais aussi par des Merina.

Les Merina, bien que personne ne le dise haut et fort, pour être acceptés dans les régions qui ne sont pas les leur, ont besoin de coopérer avec des *tompo-tany* (les propriétaires des lieux). Nous voyons alors que cette dualité conduit

³²

Tanindrazana: littéralement traduit par « la terre des ancêtre »

spontanément à l'inclusion des acteurs locaux dans le système afin de bien mener à bien le projet de touristification de la Tsiribihina.

Les coopérations peuvent être alors considérées comme étant des stratégies.

Ce paramètre nous paraît également pertinent pour comprendre que dans les politiques de développement durable, de tourisme solidaire, ..., il y a non seulement un objectif économique (c'est un produit qui se vend) mais surtout un élément stratégique (cela permet d'être acceptés par les locaux).

L'appel aux danseurs folkloriques dans les bivouacs illustre bien cette stratégie. En effet, non seulement cette activité améliore le produit proposé, mais elle est aussi une stratégie pour garantir la sécurité des touristes et de ses accompagnateurs pendant la nuit et pendant tout le trajet.

3. Le problème interculturel : un facteur qui oblige les acteurs extérieurs de coopérer avec les locaux

Mise à part la dualité Merina/Côtier que nous avons évoquée, la différence de culture entre les ethnies renvoie à la nécessité d'inclure la population locale dans les projets touristiques.

La société malgache se distingue par l'existence des «*fady*», «tabous» ou «interdits» qui sont spécifiques à chaque tribu. Ces «*fady*» correspondent à des pratiques ou à des endroits interdits que seuls les locaux connaissent. Ainsi, une chose qui est «*fady*» dans la société merina peut ne pas l'être pour les «Sakalava», ... Le non-respect de ces «*fady*» constitue un véritable affront envers la population locale et peut être une source de grave problème. L'accompagnement d'une personne connaissant les coutumes locales s'avère ainsi nécessaire.

4. Le *fihavanana* comme balise du capital social malgache

Le *fihavanana* est un mot malgache qui désigne les règles et normes garantissant la bonne conduite en société. Etymologiquement, il vient du mot «*havana* » qui veut dire famille. La notion de *fihavanana* fait ainsi référence au bon rapport qu'un individu doit entretenir avec sa famille et avec la société en général.

Le peuple malgache est très attaché aux valeurs morales et culturelles dont la notion de *fihavanana* constitue la balise.

A l'origine, le *fihavanana* est un lien de parenté. Il est fondé sur le respect des cadets envers les aînés. Comme dans la plupart des villages malgaches, les habitants sont les descendants d'une même origine, le *fihavanana* régit les comportements de toute une communauté et cimente les relations sociales dans la société. Par respect du *fihavanana*, les malgaches maintiennent de bonnes relations parentales ou familiales.

Rajemisa-Raolison (1971) définit trois degrés dans le *fihavanana* : l'entraide mutuelle, le respect mutuel, la vraie amitié.

Dans la société malgache, les proverbes constituent un moyen pour les anciens de partager les valeurs ancestrales. En voici quelques-uns qui peuvent permettre d'expliquer la profondeur de ce concept de *fihavanana* :

- « *ny olombelona toy ny ladim-boatavo ka fotorana iray ihany* » (les hommes sont comme les ramifications d'une tige de courge : la vérité est qu'il n'y a qu'une seule racine).

- « *fihavanam-bozaka ka ny lava manotrana, ny fohy tsy mamingana ny lava* » (le *fihavanana* est comme la parenté des herbes : les plus longues abritent les plus courtes et les plus courtes ne font pas de croche-pied aux plus longues).

Le *fihavanana* est une valeur culturelle malgache qui est basée sur trois notions : le respect, la solidarité et la coopération. Elle fait référence à l'effacement de l'individu au profit de la collectivité. Ainsi, comme le dit Rabemananjara (2001, p27), « on était solidaire parce qu'on se réclamait de la même lignée. On était solidaire en raison du voisinage et de la proximité, face aux périls et aux nécessités. L'aide mutuelle s'exerçait spontanément dans de nombreux domaines et de nombreuses circonstances. On était ensemble pour le travail des rizières, pour l'entretien des terres des personnes malades ou absentes. On était ensemble pour réparer ou construire les tombeaux. On portait secours aux vieillards, aux infirmes, aux souffrants. En cas de décès, c'était la communauté qui se chargeait de tout. Dans le contrat social, on était les uns pour les autres ».

Pour Razafimpahana (1968), le *fihavanana* est une organisation sociale dont l'efficacité dépend de l'acceptation des membres d'être unis, assurant ainsi une cohésion sociale du groupe. « Une fois la cohésion sociale expérimentée par les membres du groupe, la cohésion sociale ou l'ordre devient une valeur pour les

membres de la société, et aussi un facteur de sécurité pour le groupe tout entier » (p. 64).

Dans une société où le culte des morts tient une place importante, la sanction suprême pour le non-respect du *fihavanana* serait l'exclusion du droit d'être enterré dans le tombeau familial.

Selon les observateurs de la société malgache (Ottino, 1986; ...), un malgache se distingue par son caractère qui veut un consensus à tout prix.

Le *fihavanana* joue un rôle très important dans les comportements des acteurs du tourisme sur la Tsiribihina et ce à tous les niveaux. Toutes les mesures prises pour gérer les conflits ont été faites sur la base du *fihavanana*.

C'est le cas pour le ministère du Tourisme qui est obligé de se référer au *fihavanana* pour gérer les différents conflits entre les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina. Ainsi, comme le disait le directeur régional du tourisme, « pour préserver la sécurité sur la Tsiribihina, et malgré l'existence de lois qui gèrent les métiers dans le tourisme, nous devons agir prudemment. N'oublions pas que la descente de la Tsiribihina se déroule sur leur territoire ... nous devons entretenir le *fihavanana* avec les locaux. Il est hors de question de les exclure, même s'ils travaillent dans un cadre totalement informel ».

Dans le problème de dualité Merina/Côtier qu'on avait évoqué auparavant, la notion de *fihavanana* joue un rôle primordial. En effet, pour être acceptés, les Merina doivent tisser un lien fort avec le terrain d'accueil. On dit alors «*mandranto fihavanana*» (tisser le *fihavanana*). On peut dire que la réussite d'un projet touristique à Madagascar dépend de la capacité de ses initiateurs à tisser des liens pris dans le sens d'un vrai *fihavanana* avec la population locale.

Nous estimons que le *fihavanana* permet aux uns et aux autres de construire la confiance qui est, avant tout, la base du capital social. Si dans le sens étymologique du terme (qui signifie famille), le *fihavanana* constitue le lien fort qui existe entre deux individus, il est aussi le facteur essentiel pour chaque acteur de tisser des «liens faibles» au sens de Granovetter (1985). Par la suite, la transformation de ces liens faibles en liens forts s'avère nécessaire, notamment pour les acteurs extérieurs. Les liens deviendraient ainsi, une véritable relation familiale.

Il s'agit alors de transformer une relation « économique » en une relation très familiale. Le *fihavanana* ainsi établi est devenu comme un pacte et est un outil pour chacun pour ne pas se laisser envahir par la psychologie d'appartenance.

Si ces liens sont utiles pour asseoir la confiance mutuelle entre les acteurs, l'importance de la notion de *fihavanana* dans la société malgache nous interpelle quant à certaines limites auxquelles le paradigme stratégique se trouve confronté.

Dans ce cadre, nous pouvons avancer que le *fihavanana* peut être une source de pouvoir pour les acteurs locaux. Etant donné que la « descente de la Tsiribihina » ne peut être consommée ailleurs, elle ne peut exister sans leur aval. La gestion de la relation avec les acteurs locaux est vitale pour les acteurs extérieurs. Ils sont obligés de tisser des liens avec eux.

Ceci étant, les acteurs locaux, conscients de ce que le tourisme peut leur apporter savent que le meilleur moyen pour avoir de la clientèle est de coopérer avec les acteurs extérieurs.

Ces limites partent de la conception de l'acteur dans ce paradigme. Dans notre cas, nous pouvons observer que les acteurs ne peuvent contourner le *fihavanana*. Toute décision doit se faire en tenant compte de ce paramètre. Ceci nous pousse à dire que dans les relations entre les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina, l'obligation de maintenir le *fihavanana* apparaît souvent comme un préalable à l'action rationnelle.

Comme le dit Ottino (1986, p445), « conduites et actes physiques ou de parole obéissent les uns et les autres à l'ethos du *fihavanana*, un idéal d'harmonie et d'entente sociale qui (...) force les hommes à s'autocontrôler et se retenir d'exprimer un désaccord trop marqué ». Ainsi, « dès lors qu'il est clair qu'une question doit être évoquée publiquement et que les solutions ou mesures qu'elle implique n'ont aucune chance de recueillir l'unanimité et que, pire, elle menace la sauvegarde de cette unanimité, et au-delà, l'idéal *fihavanana*, elle peut, quelles que soient sa gravité et son urgence, être écartée, ignorée et renvoyée *sine die* » (p.452).

Le *fihavanana* dans ce cadre peut réduire la liberté des acteurs. Les choix qui ne correspondent pas aux besoins de la majorité seraient abandonnés. D'ailleurs,

selon un proverbe malgache (l'un des plus connu des malgaches) : «*Aleo very tsikalakalam-bola toy izay very tsikalakalam-pihavanana*» (il vaut mieux perdre de l'argent que le *fihavanana*). Ceci montre que le *fihavanana* a une valeur plus grande qu'un élément de richesse).

Du point de vue capitaliste, ce caractère est antiéconomique. Le *fihavanana* constitue un lien fort et imaginaire entre les individus, et son reniement constitue un motif d'exclusion de la communauté. Si le *fihavanana* est un moyen de gérer les conflits, il peut aussi constituer un frein aux projets de territoire si ceux-ci ne requièrent pas l'unanimité, ce qui illustre bien ce qui se passe actuellement sur le site d'Anosin'ampela. En instaurant un droit d'entrée sur le site, l'association «Tantely Zana-tany» se heurte aux refus des autres acteurs. En même temps, elle se doit de composer avec le *fihavanana* pour ne pas envenimer la situation. L'entretien avec Monsieur Claude (président de cette association) montre cette attitude :

Claude: « Tu vois, des guides de Miandrivazo entrent dans le site en escaladant le portail, ..., Pour l'instant, pour le respect du *fihavanana*, on ferme les yeux. De toute façon, ils ne sont plus nombreux à le faire... D'autres font semblant de ne pas connaître le prix d'entrée et en arrivant ici, ils donnent ce qu'ils veulent ».

Nous: « Vous avez fait connaître vos prix auprès de tous les acteurs ? »

Claude: « Bien sûr. On a fait des brochures, on les a donné à tous le monde, de Miandrivazo, Morondava, Antsirabe, jusqu'à Antananarivo: ONTM, Ministère, ... »

Nous: « Comment faites-vous alors avec ceux qui ne payent pas ? »

Claude: « Pour cette année, on tolère encore le temps que tout le monde accepte l'idée ».

Nous: « Pourquoi ? »

Claude: « *Mba tsy haharatsy fihavanana* ». (Pour ne pas détruire le *fihavanana*).

Sur la Tsiribihina, nous avons évoqué l'existence de règles formelles et informelles qui gèrent les activités touristiques. Si les règles formelles viennent de l'Etat central et suivent le raisonnement d'un modèle économique moderne, les règles informelles sont les résultats de la structure même de la société malgache. Nous assistons ainsi à une confrontation entre une organisation formelle officielle et une forme d'organisation locale.

Cette coexistence a été prise en compte par l'analyse organisationnelle. En effet, comme le souligne Friedberg (1992), «la structure formelle n'est pas indépendante du champ de forces qu'elle construit» ; les règles formelles font naître leurs propres incertitudes et sont débordées par un ensemble de pratiques, ce qui fait qu'il n'y aurait plus de différence de nature mais seulement de degré entre une organisation formalisée et des formes plus diffuses d'action collective. Toutefois, la présence trop marquée des règles informelles peut mener à la fin de l'organisation sur la Tsiribihina. Elle peut être considérée comme un symptôme de crise de l'organisation qui se traduit par la paralysie des processus de prise de décision, la transgression des règles, le blocage des mécanismes de régulation interne.

Ces symptômes ont déjà été observés. Suite aux conflits entre les guides sur le cas de la Tsiribihina, on a assisté à la suspension de la délivrance d'agrément de «guide» pendant presque 10 ans. L'activité touristique a toutefois continué provoquant la prolifération d'acteurs informels sur le circuit.

Nous assistons à un processus de désorganisation progressive qui peut amener à la disparition pure et simple de l'organisation, ce qui se traduit, dans notre cas, par la disparition du tourisme sur la Tsiribihina ou du moins de certaines activités touristiques sur le site. Par exemple, il est clair que les idées de la mise en place de certaines règles de normes ont été véhiculées afin d'éliminer les piroguiers et la descente de la Tsiribihina en pirogue (à des fins touristiques) .

Les décisions prises peuvent contribuer à aggraver la situation et provoquent le désinvestissement des membres. Le risque pourrait venir des deux côtés des acteurs: extérieurs et locaux. Pour les premiers, l'existence de règles trop floues dans l'encadrement de l'activité signifierait un manque de sécurité, ce qui les amènerait à quitter le circuit Tsiribihina. Si de tels actes se produisent, cela signifierait la fin du tourisme sur la Tsiribihina. Même si la clientèle des TO et celles des guides informels ne sont pas les mêmes, la mise en liste rouge de la région par les premiers découragerait les clients des informels (en l'occurrence les touristes sacs à dos) d'y aller. En effet, la présence des TO sur un territoire est en quelque sorte un gage de sécurité pour les touristes sacs à dos.

Pour les acteurs locaux, des décisions prises en leur défaveur constitueraient aussi un risque dans la pérennité du tourisme qui se déroule sur leur territoire. Comme le disait le Directeur Régional du Tourisme du Menabe, «leur exclusion

provoquerait l'insécurité pour les touristes qui vont venir». Ces situations nous montrent la complexité du système touristique sur la Tsiribihina.

En analysant le rôle et l'importance de cette notion dans la société malgache, nous pouvons constater que le *fihavanana* est aussi une source de difficulté pour la mise en place de règles sur la Tsiribihina.

4.1 Trou structural, capital social, fihavanana

Dans notre étude, le capital social peut être assimilé au nombre de connaissances qu'un acteur peut mobiliser selon ses besoins. Il peut être utile, soit dans les stratégies de recherche de clientèle, soit dans les besoins de coopération en vue de former le produit proposé aux touristes. Pour les acteurs extérieurs, il s'agit de prestataires locaux qui leur sont nécessaires pour concrétiser leur produit touristique.

Pour honorer leurs engagements envers leurs clients, ils possèdent leurs propres ressources : savoir, ressources financières, connaissance linguistique, matériels de bivouac, ... Mais ils ont également besoin de ressources supplémentaires dont ils ne disposent pas par eux-mêmes: un chaland, une pirogue, la capacité de mener une pirogue, ... Pour cela, ils ont besoin de coopérer et de se mettre en relation avec d'autres prestataires. Ils doivent donc intégrer ces acteurs dans leur capital social.

Ainsi, pour les agences/TO et les guides free lance, le capital social est nécessaire pour fabriquer le produit.

Pour les locaux, le capital social représente les guides extérieurs, ainsi que les agences touristiques susceptibles de leur amener des clients.

Pour les prestataires locaux, le capital social sert à trouver des clients.

N'ayant pas les moyens de se mettre directement en relation avec les touristes, leur seul moyen d'avoir plus de client est d'accumuler au maximum les relations avec les acteurs extérieurs.

Il est clair que dans les deux cas, l'accumulation du capital social constitue le meilleur moyen, pour chaque acteur, d'arriver à ses fins. On a constaté que, consciemment ou pas, tous les acteurs locaux ont cette stratégie d'accumulation de contacts et de liens pour être connu.

4.2 Liens faibles et liens forts, deux types de liens qui lient les acteurs

Encadré 4.4 : La théorie des liens faibles (Granovetter, 1985)

Granovetter (1985) défend l'idée selon laquelle les organisations économiques ne peuvent être analysées en termes strictement économiques mais doivent inclure les dimensions sociales. Pour illustrer cette idée, il fait appel au concept d'encastrement (*embeddedness*³³). Il avance alors que «les actions économiques n'existent qu'insérées dans des réseaux de relations interpersonnelles» (p 504).

Cet auteur développe une théorie sur «la force des liens faibles». Pour lui, les «liens faibles servent bien souvent à jeter des ponts locaux entre des ensemble d'acteurs qui autrement seraient isolés, ou encore qui ne pourraient se rejoindre que par des détours beaucoup plus longs ». Ces liens (faibles) permettraient aux acteurs d'accéder à des informations possédées dans des réseaux connexes aux réseaux habituels.

Par opposition aux liens faibles, il parle de liens forts qui existent entre des personnes de même famille, des amis proches.

Il définit la quantité de temps passé ensemble, l'intensité émotionnelle partagée et l'intimité comme facteurs déterminants la nature des liens. Ainsi, on peut parler de liens forts entre deux individus quand ces facteurs sont réunis dans cette relation.

Ils font souvent référence aux liens qu'un individu a avec des amis proches. Il s'agit alors de relations soutenues et fréquentes.

Les liens faibles font référence aux liens qui existent entre un individu et un autre individu plus éloigné de son cercle. Ils sont plus nombreux que les liens forts.

Pour Granovetter, les liens faibles sont indispensables pour l'intégration sociale car il y a plus de transmission d'information qu'avec les liens forts.

Ces deux types de liens se différencient par quatre points :

- la fréquence : on consacre plus de temps à un lien fort ;
- l'intimité (évidente) qui est absente dans un lien faible ;
- l'émotion, l'empathie sont les caractères des liens forts et non des faibles ;
- la réciprocité des services rendus plus élevée dans un lien fort.

L'apport de cette théorie réside dans le caractère ouvert (liens faibles) ou fermés (liens forts) des liens entre les individus. Entre les personnes qui sont liées par un lien fort, il y a une tendance à se renfermer entre eux tandis que les liens faibles ont tendance à être beaucoup plus ouverts.

Dans ce cadre, les liens forts se caractérisent par un réseau réel et dense des individus et qui sont à l'origine de la cohésion sociale. Toutefois, ce type de lien trouve ses limites dans le fait que les informations qui circulent au sein de ce réseau se diffusent rarement en dehors de ce cercle.

En d'autres termes, la diffusion de l'information et l'action collective seront, pour Granovetter, influencées par la structure de réseaux, la densité des liens et des cloisonnements entre réseaux sociaux.

Pour illustrer la force des liens faibles, l'auteur prend l'exemple que si on raconte une rumeur à tous ses amis proches et qu'ils font de même, beaucoup vont entendre plusieurs fois la même rumeur.

³³ Initialement introduite par Polanyi (1944), il développe l'idée selon laquelle, dans les sociétés anciennes, pré capitalistes, l'économie restait encastree (*embedded*) dans la société.

La théorie des liens faibles développe l'idée qu'un lien qui attache un individu à une connaissance éloignée, un ami d'ami..., constitue une base d'échange, de rencontre et de communication forte et davantage disposée à l'interaction ou au lien social.

Dans leurs relations autour du tourisme sur la Tsiribihina, les acteurs sont liés par deux types de liens: un lien fort et un lien faible (Granovetter, 1973).

On constate que les acteurs formels sont liés par des liens forts (Granovetter, 1992). D'abord, ils sont peu nombreux. De ce fait, ils se connaissent tous et ils ont des liens très fréquents. Les TO et les guides formels travaillent souvent ensemble, et ce à travers divers circuits autres que la descente de la Tsiribihina. Par prudence et par principe, les TO préfèrent avoir des échanges avec des prestataires qui ont des statuts formels. « En cas de problème, on n'a aucun recours si on fait appel à un guide qui n'a pas de carte officielle ». « Nous on ne fait pas la descente en pirogue car la sécurité des clients n'est assuré par aucune disposition légale » (Chapin, gérant TFS). Ceci explique leur refus de faire la descente en pirogue.

Cette relation est d'autant plus renforcée par le fait que cette idée de professionnaliser le métier à travers la formalisation des prestataires est partagée par tous les opérateurs formels. « La règle doit être la même pour tout le monde. Ce n'est pas normal que les uns paient les impôts tandis que les autres ne le font pas. Nous, entre prestataires formels, on essaie d'éradiquer ce phénomène en ne travaillant qu'avec des opérateurs formels. A travers nos associations, on a une charte de ne pas travailler avec les informels. Pour mon cas, j'affirme haut et fort que je ne travaille jamais avec les informels » (Chapin, gérant TFS).

TFS est parmi les acteurs qui refusent catégoriquement de coopérer avec les acteurs informels. « Nous, on paie des taxes, alors qu'il y a plusieurs chalands qui ne le font pas. On se demande même s'ils sont enregistrés (...) on ne traite jamais avec les informels. C'est aussi une des raisons pour lesquelles on ne fait pas la descente en pirogue. Ceci étant, notre but n'est pas de les éliminer mais de les faire entrer dans le secteur formel ». (Chapin, gérant TFS).

On peut dire que les opérateurs qui sont dans cette logique travaillent avec des partenaires qui partagent avec eux un « idéal de référence » (Boltanski et Thévenot, 1991).

Cette idéologie, qui, si elle est une source de cohésion entre les acteurs formels, provoque une fragmentation de l'ensemble social.

Cette idée qui est partagée par d'autres opérateurs constitue une source d'exclusion des piroguiers et ceux qui pratiquent cette activité.

En effet, nous avons remarqué que la plupart des agences ne font pas la descente en pirogue. Du moins, si quelques-unes le font, elles n'osent pas trop l'avouer. Ce fait s'explique par les liens forts qui lient les acteurs formels. La plupart d'entre eux sont membres d'une association : TOP, Goto, ANG, Fhrom, ... Les membres de ces associations sont liés par des liens très forts : ils se côtoient plus souvent, ils travaillent entre eux (sous traitance, ...). Ainsi, le fait de travailler avec des piroguiers, lesquels n'ont aucune habilitation (officielle) à exercer ce métier pour des raisons touristiques, risque d'être mal vu par les autres membres. On assiste non seulement à une cohabitation totale entre des acteurs formels et des acteurs informels sur la Tsiribihina, mais aussi à une fragmentation de l'activité en deux : d'un côté les acteurs formels, qui sont, dans la majorité des cas, des acteurs qui font la descente en chaland, et de l'autre les informels, constitués par des acteurs qui font la descente en pirogue.

Les guides de Miandrivazo sont eux aussi liés par des liens forts. En effet, ils se connaissent tous et se côtoient tous les jours. On peut même dire qu'ils ont grandi ensemble. Lors de l'arrivée d'un touriste, l'information se diffuse très vite et tout le monde est tout de suite au courant, ce qui ne les favorise pas étant donné que l'offre est tout de suite supérieure à la demande. Ceci rend difficile la mise en place d'une organisation.

Pour avoir plus de chance d'avoir une clientèle, chaque individu doit élargir son capital social aux personnes qui sont en dehors de son clan. Ces personnes sont les guides extérieurs, les agences touristiques. Ces acteurs ne sont pas en

permanence en contact avec eux, mais «pensent» à eux lorsqu'ils ont besoins des services d'un prestataire locaux.

Dans ces relations, la question de la confiance est déterminante. Pour qu'un acteur extérieur (lequel est en contact direct avec les touristes) accorde sa confiance à un acteur local, il faut que ce dernier ait des contacts personnels avec des individus qui jouent un rôle d'intermédiaire.

Les acteurs informels sont liés par des liens faibles. Ils sont nombreux et les relations sont occasionnelles. Les guides extérieurs jouent sur les connaissances. Ils travaillent avec des acteurs qui ont déjà travaillé avec des amis «guides» ou recommandés par des acteurs locaux eux-mêmes lorsque ces derniers ne sont pas disponibles.

A travers nos enquêtes, nous avons constaté que celui qui a le plus de client est celui qui a le plus de contact avec l'extérieur. Les autres qui misent seulement sur leurs relations avec les acteurs locaux (hôtels, amis guides, ...) et les associations auxquelles ils appartiennent ont du mal à trouver de la clientèle.

Dans les stratégies de recherche de clientèle ou dans la recherche de prestataire, le capital social qu'un acteur peut mobiliser est déterminant. Ce capital est d'autant plus important s'il l'accumule avec des personnes qui lui sont liées par des liens faibles.

Ainsi, nous avons pu voir que la culture malgache joue un rôle important dans la structuration des échanges entre les acteurs. Elle a une influence sur les comportements des acteurs aussi bien extérieurs que locaux. Pour les premiers, le fait de pénétrer dans un milieu qui n'est pas le leur les oblige à nouer des relations avec les locaux. Cette relation garantit la pérennité de leur activité. Pour les locaux, le tissage de liens avec les acteurs extérieurs, lesquels sont, sur le plan théorique, des acteurs avec lesquels ils ont des liens faibles (Granovetter, 1985), constitue le meilleur moyen d'avoir une clientèle.

Finalement, nous avançons que le *fihavanana* est à la fois une source de pouvoir mais aussi une source de cohésion sociale.

Il est une source de pouvoir (Friedberg, 1997) dans le sens où il peut être mobilisé à tout moment pour asseoir la notoriété et pour améliorer la situation dans le système. Il peut être un élément que les acteurs peuvent mobiliser pour déséquilibrer les relations.

Mais le *fihavanana* est aussi une source de cohésion sociale. En effet, il est utilisé pour éviter les conflits et les violences. Dans ce cadre, c'est un outil pour tolérer la présence « de l'autre » sur un territoire. C'est ainsi que les acteurs locaux acceptent la présence des acteurs extérieurs sur leur terre, même si ces derniers ne font pas toujours appel à leurs services.

4.3 Fihavanana, pouvoir, ordre local

En intégrant ce paramètre dans les relations d'échanges, nous pouvons résumer dans le tableau ci-dessous les zones d'incertitudes que nous avons pu identifier, les acteurs qui les maîtrisent, le pouvoir qui découle de cette maîtrise, ainsi que les actions menées par les autres acteurs pour améliorer leur position dans les relations d'échange.

Tableau 33: Zones d'incertitudes et pouvoirs

Zone d'incertitude	Qui la maîtrise	Pouvoir	Qui en dépend	Actions pour améliorer la position
Délivrance d'autorisation	Ministère Tourisme	Sanction pour les informels	Tous les acteurs	-Adhésion
Délivrance d'autorisation au niveau local	Mairie, Police	Interdiction d'exercer sans passer par eux	Acteurs locaux «informels»	-Adhésion
Accès au site Anosin'Ampe la	Association Tantely Zana-tany	Interdiction ou autorisation d'accès	Tous les acteurs	- Marchandage, Négociation des prix
Acceptation de la population locale pour l'utilisation du fleuve à des fins touristiques	La population locale, les acteurs du tourisme au niveau local	<ul style="list-style-type: none"> - Acceptation ou refus de se rendre dans leur village, dans les sites - Assurance concernant la sécurité au niveau des sites 	les acteurs extérieurs: TO, guides extérieurs	<ul style="list-style-type: none"> - S'attacher des services d'un guide local - Inclure les visites de village dans le produit avec distribution de dons, argent, ... - Animation des soirées par des locaux pendant les nuits de bivouac - A travers le fihavanana, transformer les liens faibles avec les locaux en liens forts

Zone d'incertitude	Qui la maîtrise	Pouvoir	Qui en dépend	Actions pour améliorer la position
-Obtention de clientèle	Les acteurs extérieurs: TO/AR, guides free lance	-Choix des partenaires -Fixation des tarifs des prestations	-Les acteurs locaux, guides free lance qui n'ont pas de client	<p>-Se faire connaître auprès des touristes amenés par les extérieurs qui les embauchent pour une descente future: téléphone, mail, ...</p> <p>-Se faire connaître au niveau des gérants d'hôtel à Miandrivazo</p> <p>-création d'association pour mieux négocier</p> <p>-Tisser des liens de fihavanana avec des acteurs extérieurs</p>

A travers ce tableau, nous pouvons voir la façon dont se construit le système touristique sur la Tsiribihina qui peut être considéré comme un construit social. Par leurs activités, les acteurs le construisent et dans le même temps, cette organisation détermine les moyens de leur action. Ces moyens sont composés d'opportunités et de contraintes.

IV. L'impact du tourisme au niveau de la société locale

Nous avons relevé une mutation dans la société de Miandrivazo, à la suite de l'arrivée du tourisme. En effet, nous avons pu observer que l'arrivée du tourisme à Miandrivazo a changé les comportements et les modes de vie sans pour autant permettre de dépasser un certain niveau.

Comme nous l'avons déjà mentionné, face à la touristification de leur territoire, plusieurs habitants de la région de Menabe se sont mis à l'activité touristique. Avant l'arrivée du tourisme, ces personnes étaient en majorité, pour ne pas dire en totalité, des paysans.

Dans les propos tenus par ces gens, les activités touristiques sont toujours perçues comme un «*vadin'asa*». Dans la pratique, la question sur la pertinence de ce concept nous interpelle. En effet, la saison touristique sur la Tsiribihina se situe entre le mois d'avril et le mois de novembre. En même temps, la région de Miandrivazo est réputée comme une région productrice de haricot et de maïs. Le haricot est semé d'avril à mai pour être récolté vers le mois de juillet et août. Tout de suite après, on cultive le maïs sur les champs de haricot. De ce fait, il est clair que l'«*activité paysanne*» et la saison touristique se chevauchent.

Pendant ces périodes, nous avons constaté la présence de groupes d'hommes qui traînent à longueur de journée en ville, la plupart du temps au niveau du stationnement des taxi-brousses ou au niveau des hôtels pour attendre les touristes, et ce pour peu de résultats. En agissant ainsi, ils abandonnent leurs champs, sans être sûrs d'avoir des clients.

Au final, nous assistons à l'émergence d'une catégorie de gens qui ne sont ni des paysans ni des guides touristiques. Dans ce cas, on n'est plus dans la situation du «*vadin'asa*». Nous assistons alors à un mélange dont le résultat nous fait poser des questions sur les véritables activités de ces gens: paysans ou guides touristiques? Ainsi, nous sommes en présence d'acteurs qui se trouvent entre leur statut de toujours «des paysans», et une nouvelle identité «guides touristiques».

En observant leur mode de vie, nous pouvons dire qu'en fin de compte, ils ne sont ni l'un ni l'autre. Au stade où il en est à l'heure actuelle, nous pouvons dire que le tourisme amène une perturbation et est une source d'hybridation³⁴ de la société malgache.

³⁴ Sur le plan étymologique, le mot hybride est issu du latin hybrida. Il désignait le produit du sanglier et de la truie. Généralement, il fait référence à tout individu de sang mêlé. Par la suite, par rapprochement avec le mot hybris, le mot fait référence à la violence, union de contre nature. En génétique, l'hybride désigne le croisement de deux individus de deux variétés, sous espèces (croisement intra spécifique), espèces (croisement interspécifique) ou genres (croisement intergénérique) différents.

Conclusion du quatrième chapitre

Le trou structural qui sépare les touristes des acteurs locaux conditionne les relations entre les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina. Il devient une source de pouvoir important pour les acteurs extérieurs qui se positionnent en tant qu'intermédiaire entre les locaux et les touristes.

Dans notre analyse, nous avons aussi essayé de connaître le rôle des touristes sacs à dos dans la structuration de l'offre touristique sur la Tsiribihina. Notre cadre théorique trouve là ses limites. En effet, la sociologie de l'organisation selon Friedberg (1997) affirme que pour qu'il y ait un ordre local, il faut qu'il y ait un porte-parole qui représente son organisation. Par ailleurs il faut que l'acteur qui maintient cet ordre local ait la capacité de se mettre en équilibre stratégique. Or, malgré son importance dans la structuration des relations d'échange entre les différents acteurs du tourisme sur la Tsiribihina, un touriste sac à dos ne remplit en aucun cas les conditions nécessaires pour la formation d'un ordre local. D'un côté, on peut dire qu'il n'a pas de porte-parole et ne représente aucune organisation. D'un autre côté, il n'entretient aucun équilibre stratégique étant donné qu'une fois qu'il finit de consommer son produit, toute relation avec les autres se rompt³⁵. Ainsi, la théorie de la sociologie des organisations ne peut être utilisée.

Toutefois, notre enquête montre que l'existence des touristes sacs à dos entretient les liens entre les acteurs de Miandrivazo. Conscient que ces touristes constituent leur véritable clientèle, ces acteurs tissent des liens entre eux afin de se préparer à leur arrivée. Là encore, la formation des associations de guides piroguiers et piroguiers de Miandrivazo se situe dans ce raisonnement. Plusieurs acteurs se sont réunis pour ne pas passer à côté d'un touriste qui arrive à Miandrivazo. Ils se répartissent dans les différents points stratégiques : le stationnement des taxi-brousse, au niveau des hôtels. Dans ce cadre, il s'agit de

³⁵ Cf MOUNET, 2000, *Les activités sportives de nature en France : Contraintes globales, flou organisationnel et stratégie d'acteurs*. DHDR en Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives. UJF Grenoble1

faire face à la concurrence des autres acteurs du territoire. Par ailleurs, nos enquêtes ont aussi montré que des conflits existent aussi bien entre les membres d'une même association qu'entre les quatre associations qui existent, ce qui constitue une véritable source de pouvoir pour les acteurs extérieurs, notamment dans les négociations de tarifs des prestations.

Nous avons pu identifier que les acteurs qui arrivent à tisser le plus de liens avec les acteurs extérieurs ont plus de chance d'avoir des clients. Ceci prouve la pertinence de la théorie des liens faibles (Granovetter, 1985) pour résoudre le problème de recherche de clientèle des acteurs de Miandrivazo.

Ces résultats ont également permis de voir la pertinence de la notion de capital social dans les stratégies des acteurs. En effet, les liens qui lient les locaux avec les acteurs extérieurs peuvent être identifiés comme étant des liens faibles. Les caractéristiques même de la société malgache obligent ces derniers à nouer des relations avec les acteurs locaux. La réussite de leurs projets dépend en grande partie de leur capacité à se faire accepter par la population locale.

Enfin, l'étude du secteur tourisme sur la Tsiribihina à partir des acteurs a permis de mettre en évidence le paysage culturel malgache. Le fait le plus marquant réside dans la notion de *fihavanana*. D'abord, elle permet aux acteurs locaux de tisser des liens avec des acteurs extérieurs (et vice versa). Ces liens correspondent, dans un premier temps, à des liens faibles au sens de Granovetter (1985), ce qui constitue le meilleur moyen d'améliorer les positions dans le contexte d'action. Par la suite, la transformation de ces liens «faibles» en liens «forts», à travers le *fihavanana* est indispensable pour faire durer la coopération.

CONCLUSION GENERALE

Dans un contexte où l'on parle de plus en plus des concepts de tourisme solidaire, de développement durable, de développement local..., nous avons eu comme ambition de voir, à travers les différentes relations entre les acteurs de l'offre touristique, la place que tiennent les populations locales dans le tourisme à Madagascar. Dans notre étude, nous avons désigné comme acteurs locaux les gens qui vivent et travaillent au niveau des sites touristiques, et, dans le cas que nous avons étudié, les acteurs qui habitent dans la région de Miandrivazo et celles qui bordent le fleuve Tsiribihina.

Dans le premier chapitre, nous avons fait une présentation de Madagascar, ainsi que de la place du tourisme dans l'économie nationale et dans le marché touristique mondial. Concernant cette partie, nous voulons apporter deux remarques concernant les analyses en termes de retombées économiques du tourisme qui ont été faites sur la base des statistiques disponibles auprès du ministère du tourisme.

La première concerne les statistiques officielles. Nous avons pu remarquer différentes lacunes qui les concernent. D'abord, nous pouvons noter des incohérences dans les statistiques publiées par rapport au plan directeur du tourisme (2004). Ainsi, par exemple, les statistiques concernant l'étude de fréquentation des sites ne suivent pas la division géographique des régions comme elle a été mentionnée dans le plan directeur du tourisme. Nous pouvons voir que, dans les statistiques de fréquentation, la région de Fianarantsoa est comptabilisée dans la région sud (tableau 6) alors que dans le plan directeur du tourisme, elle fait partie de l'ensemble I dans la catégorie des hautes terres. De même, les régions de Toliara, Ifaty, Isalo sont comptabilisées dans la région sud, alors qu'elles font partie de l'ensemble III (côte de Capricorne), tandis que Morondava, qui appartient à cet ensemble est comptabilisée dans la région ouest. Par ailleurs, la région de Mahajanga ne figure dans aucun des subdivisions géographiques du plan directeur alors que les visites de cette région sont comptabilisées dans les fréquentations de la région ouest avec Morondava.

La deuxième remarque réside dans le fait que les statistiques ne suivent pas les recommandations de l'OMT. Les conséquences de cette lacune sont doubles. D'abord, elles sont trop sommaires et ne permettent pas de mesurer les impacts réels du tourisme dans l'économie nationale. La deuxième conséquence, elle-même liée à la première, est l'impossibilité de réaliser une comparaison avec d'autres pays, ce qui constitue d'ailleurs l'un des objectifs fixés par l'OMT sur la mise en place des comptes satellites du tourisme.

Ceci étant, les statistiques ne permettent d'avoir qu'une appréciation en général de l'activité touristique à Madagascar. De même, les études d'impacts que nous avons présentées dans cette première partie doivent être interprétées avec prudence. En effet, divers paramètres, qui sont difficiles (voire impossibles) à évaluer, ne sont pas pris en compte. Il s'agit notamment des filières informelles qui constituent une véritable économie parallèle dans un pays comme Madagascar. Dans ce cadre, on peut citer le marché parallèle de devises, les dépenses de consommation, qui sont souvent liées au secteur informel, les emplois créés dans les restaurants, qui sont, dans la plupart du temps, des emplois informels.

Ensuite, nous avons montré la place du tourisme malgache sur le marché mondial du tourisme. Nous avons pu constater que, même à l'échelle régionale, le tourisme malgache, malgré ses potentialités supposées, est distancé par celui des îles voisines, du moins si l'on regarde le niveau de fréquentation et le niveau des infrastructures.

Enfin, nous avons présenté notre terrain d'étude. Cette présentation découle de la pré-enquête que nous avons menée au début de nos recherches.

Dans le deuxième chapitre, nous avons essayé de donner les outils théoriques qui nous servent de cadre d'analyse. Ces outils tournent autour de trois notions : acteurs, ressources et territoire.

Après avoir évoqué la place du tourisme dans les analyses économiques classiques, des analyses qui renvoient à des études en termes de flux, nous avons montré l'intérêt de l'analyse centrée sur la relation acteurs-ressources-territoire dans l'analyse du tourisme.

L'apport des économies « territorialisées » réside dans la prise en compte important du « local » dans le processus de développement.

L'analyse territoriale puise sa particularité dans le remplacement de l'acteur qui devient la base de l'émergence d'un territoire. Par ailleurs, dans un monde où l'on parle beaucoup de développement local, la question de l'intégration de la population locale dans le système économique (et, en ce qui nous concerne, dans le système touristique) devient primordiale.

De ce raisonnement découle le fait que le développement naît du partenariat entre les acteurs locaux, réunis autour d'un projet, et que ce partenariat sera facilité s'il prend forme dans un espace qui structure des relations fortes.

Convaincu du rôle des acteurs locaux dans le développement de son territoire et de l'importance de la connaissance des processus de transformation sociétale, suite aux jeux d'acteurs, nous avons décidé de mener une étude sur la structuration de l'offre touristique sur un site touristique malgache.

Pour faire l'analyse des relations d'échanges entre les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina, l'approche de l'action organisée proposée par Friedberg (1997) nous semble pertinente. En effet, notre analyse met l'accent sur la recherche d'un ordre local qui marque la structuration des relations d'échanges entre des acteurs concernés par un problème commun. L'approche par la complexité (Moine, 2007) nous semblait aussi intéressante, du fait que cette théorie propose des outils de recherche visant à identifier les déterminants d'un système complexe qui ne sont pas dus aux propriétés individuelles de chacun de ses éléments hétérogènes, mais à la dynamique de leurs interactions.

Pour conclure, nos résultats ont permis de mettre en valeur deux points essentiels : la complexité du système touristique à Madagascar et la gestion du territoire en général.

1. Le système touristique sur la Tsiribihina, un système complexe qui révèle la complexité même de la société malgache

Suite au développement du tourisme sur leur territoire, des acteurs locaux essaient de s'intégrer dans le système touristique. Toutefois, leur rôle reste secondaire et ils sont tributaires des acteurs extérieurs.

De l'autre côté, ces acteurs extérieurs ont besoin du savoir-faire des acteurs locaux pour développer leurs produits. Ce phénomène peut s'expliquer par au moins deux raisons. La première concerne la connaissance du terrain qu'ont les autochtones. En effet, le fleuve Tsiribihina fait partie du quotidien des locaux : ils connaissent plus que n'importe qui les dangers que peut cacher le fleuve. La deuxième raison concerne la tendance même du marché du tourisme. Avec le développement de la notion de tourisme durable, tourisme responsable..., les acteurs extérieurs sont « obligés » de coopérer avec les acteurs locaux.

Il existe des systèmes touristiques à différents niveaux d'échelles. Ils forment des territoires où se construisent des relations entre des acteurs et avec l'espace géographique, en fonction des représentations que l'on peut se faire du tourisme. Les acteurs, les pratiques, les espaces géographiques concernés forment des territoires dont le fonctionnement est complexe. A travers les lieux de pratiques touristiques apparaissent des territoires. Les pratiques et les représentations que les acteurs ont de ces lieux font émerger des espaces de pratique de référence, dont le fonctionnement se révèle complexe. En effet, au sein de ces espaces, interviennent différentes catégories d'acteurs (des acteurs en charge de leur aménagement, de l'organisation des pratiques, des pratiquants...), dont les actions relèvent de différents sphères : politique, administrative, économique, ... et l'ensemble évolue dans différents niveaux : global et local.

Au fil de nos analyses, il se révèle que ces territoires sont constitués de sous-systèmes qui sont en relation:

- un sous-système exogène qui rassemble l'ensemble des acteurs extérieurs : l'administration centrale les associations de professionnels du tourisme, les « professionnels du tourisme », les guides extérieurs ;
- Un sous-système endogène qui rassemble l'ensemble des acteurs du lieu.

Non seulement, ils sont reliés, mais ils sont également en relation avec le sous-système espace géographique, faisant évoluer celui-ci suivant les différentes formes de gestion. L'organisation de l'espace qui découle des offres touristiques, ainsi que les nouvelles relations entre les acteurs en tension génèrent de nouveaux contextes socio-spatiaux, qu'on peut assimiler à un territoire. Ceci faisant, les lieux de pratique touristique, englobés par l'espace géographique, constituent des sous-systèmes vis-à-vis desquels de multiples acteurs interagissent. A travers ces relations, le tourisme joue un rôle de structuration des territoires.

Ces résultats nous font dire que nous nous rapprochons d'un système complexe au sens de Moine (2007), et ce pour au moins trois raisons :

- Concernant la gestion du territoire, nous assistons à une difficulté liée à la complexité même de la société malgache. En effet, on est en présence de politiques touristiques dictées au niveau central. Elles sont basées sur des maillages administratifs et institutionnels qui ne correspondent pas aux maillages sociaux réels. Cette complexité fait apparaître des cadres législatifs, concrétisés par le code du tourisme, avec lesquels d'autres formes de mesures liées à l'interculturalité malgache viennent se chevaucher (règles locales, respects de la tradition, tabous...).
- Un difficile, voire un impossible dénombrement de façon exhaustive des acteurs qui le constituent. Ceci est notamment dû à la présence de plusieurs acteurs informels et à l'existence des touristes sacs à dos qui conduisent à une multiplicité des acteurs. L'existence de certains acteurs dépend de l'apparition ou de la disparition des touristes sacs à dos. `

- Une grande variété de liaisons possibles : malgré les idéaux, les cadres légaux, ... les décisions changent en fonction des situations.

Nous sommes confrontés à « un système complexe, qui pose des problèmes de frontières, de relations internes et externes, de structure, de propriétés émergentes et aussi de modélisation, de représentation et de simulation d'une totalité complexe » (Moine, 2007).

Avant de devenir un territoire touristique, le fleuve Tsiribihina et ses environs, un espace géographique, est d'abord composé de « lieux » où des populations vivent dans un cadre plus ou moins naturel. Des acteurs, aussi bien extérieurs que locaux, s'approprient l'espace et en exploitent les ressources, s'adonnant ainsi à une activité économique et participant à leur développement. Ces populations s'organisent en sociétés et ensembles politiques afin de gérer « leur territoire ».

Nous sommes en présence d'un espace géographique qui peut être défini comme une combinaison de lieux et d'objets dont la présence d'acteurs et leurs multiples décisions confèrent à ce système la dimension de territoire que nous allons définir comme étant **un système complexe dont la dynamique est le résultat des relations d'interdépendance stratégiques qui lient un ensemble d'acteurs et l'espace géographique qu'ils utilisent, aménagent et gèrent**. Cette définition implique que l'émergence d'un territoire dépend d'une multitude de relations invisibles et de prises de décisions à des niveaux d'échelles très variés.

Dans ce système qui évolue en permanence, la population tient compte des évolutions permanentes des opportunités et contraintes que peut présenter la mise en relation avec les autres systèmes. Les relations entre les acteurs montrent un territoire « en tension », dont l'équilibre procède d'une multitude d'interactions qui façonnent son devenir.

2. Le tourisme à Madagascar : un territoire et des territoires

Si l'on se fie aux résultats obtenus sur le cas du tourisme sur la Tsiribihina, nous pouvons avancer que, concernant le tourisme à Madagascar, il y a « territoire » et « territoires ».

Le premier fait référence au territoire national. Il est représenté par les professionnels du tourisme qui se trouvent dans les grandes villes et est perçu par les touristes « normaux ». Ce territoire est géré selon de règles établis par le pouvoir central.

Les « territoires » sont issus des relations et des actions collectives entre acteurs extérieurs et acteurs locaux : ils représentent les régions où se déroule le tourisme. Ils abritent les sites touristiques.

Dans le cas de la Tsiribihina, les acteurs extérieurs sont les premiers à les identifier comme des « lieux » à forts potentiels touristiques. Afin de pouvoir les exploiter, ils tissent des liens avec la population locale, le plus souvent en recrutant des guides locaux, en incitant les touristes à faire des dons (en nature ou en numéraire). De leur côté, des locaux, conscient de l'opportunité que le tourisme leur offre pour augmenter leur revenu, se positionnent afin de s'intégrer dans le système. Dans notre cas, nous pouvons associer à ce phénomène l'apparition de plusieurs guides touristiques. Par la suite, les locaux prennent conscience de l'importance des potentialités de leurs territoires et cherchent à les révéler. C'est le cas de l'association Tantely Zana-tany, qui, en s'appropriant le site Anosin'Ampela essaie non seulement de tirer profit de cette « richesse » qui se trouve sur son territoire, mais cherche également à trouver d'autres atouts à valoriser. C'est ainsi qu'ils ont pu inclure dans la visite de ce site diverses activités telles que la visite de petits Tsingy ou les randonnées à travers les forêts aux alentours. Ceci étant, les moyens de communications avec les touristes étant inexistant, ces acteurs sont obligés de coopérer avec les acteurs extérieurs en leur proposant des prospectus montrant les nouveaux circuits qu'ils ont créé. Nous assistons ici à une action collective qui conduit à une révélation d'une ressource et à la création de nouveaux « territoires ».

L'apparition de ces « territoires » et l'émergence de nouveaux « acteurs » impliquent des modes de gestion qui ne sont pas toujours en phase avec les règles préétablies dans la gestion du tourisme sur le territoire national. Ainsi, face aux contraintes culturelles, infrastructurelles, géographiques, de nouvelles règles sont établies afin de gérer celles-ci. A travers ces règles « sur mesure », le tourisme révèle les maillages réels dans la société malgache, lesquels ne sont pas toujours en phase avec les maillages institutionnels.

Nous pouvons aussi avancer que les touristes sacs à dos contribuent à la création de ces « territoires ». D'abord, au fil des entretiens fait avec eux, nous avons souligné que ces touristes, au départ, calquent leurs circuits par rapport aux produits proposés par les TO. C'est le mode de consommation qui fait la différence. Si les touristes « normaux » consomment les mêmes produits et ne restent pas plus longtemps sur les sites, les « sacs à dos », en suivant le même circuit, modulent leur séjour selon les découvertes qu'ils font sur les sites. En y restant plus longtemps, ils sollicitent divers services et créent en même temps de nouveaux produits touristiques. En créant les produits qu'ils consomment au fur et à mesure de leurs déplacements, ces touristes sollicitent les services des acteurs locaux qui, sans eux n'existeraient pas dans le système touristique qui se déroule sur leur territoire. Par la suite, les touristes sacs à dos s'échangent des informations. Ce faisant, ils créent un circuit touristique et le perpétuent. De leurs côtés, des acteurs locaux essaient de s'organiser selon les demandes afin de se tenir prêt à assurer la réalisation de ce circuit à chaque arrivée de touriste.

Enfin, à travers la construction de ces territoires, nous pouvons constater qu'aujourd'hui encore, leurs constructions se font à l'extérieur. En effet, ce sont toujours les acteurs extérieurs (TO, guides, touristes sacs à dos) qui prennent en premier lieu les initiatives pour transformer les « potentialités touristiques » en de véritables « ressources touristiques ». Ce processus fait que les acteurs locaux sont le plus souvent spectateurs de l'activité touristique qui, pourtant, se déroule « chez eux ». Leurs participations dépendent des acteurs extérieurs et, pour eux, les retombées économiques sont souvent dérisoires.

Cependant, il est important de préciser que les résultats que nous avons mis en avant sont issus d'un terrain d'étude : le fleuve Tsiribihina. Par conséquent, ils ne doivent pas faire l'objet d'une généralisation de la structuration de l'offre

touristique à Madagascar. Toutefois, nos résultats permettront, à travers une comparaison de plusieurs études cliniques, de «bâtir un modèle interprétatif, qui sans avoir valeur universelle, dépasse la seule contingence locale pour se situer à un premier niveau de généralisation» (Friedberg, 1997, p. 314).

Ainsi, nous proposons des perspectives de recherches, notamment auprès des institutions du tourisme malgaches, qui consistent à étudier la structuration de l'offre touristique d'autres sites, afin de pouvoir faire une comparaison. De ce fait, comme le précise Friedberg (1997, p315), «on peut continuer la montée en généralité en procédant à la comparaison des résultats de plusieurs études ayant porté sur des champs proches ou sur le même problème».

Pour terminer, les résultats de cette étude permettent d'obtenir un «témoignage de comportements effectifs des individus travaillant ou agissant dans un cadre institutionnel dont ils donnent une interprétation pratique dans le courant de leurs actes ordinaires» (Peretz, 1998, p. 21). Ils permettent d'apporter une connaissance sur l'organisation de l'offre touristique sur la Tsiribihina, des connaissances indispensables pour une meilleure gestion de l'activité, mais aussi pour une politique de développement durable du secteur.

ANNEXES

Annexe 1: Situation géographique de Madagascar



Image : fr.wikipedia.org

Annexe 2 : Le réseau National de Chemin de Fer à Madagascar

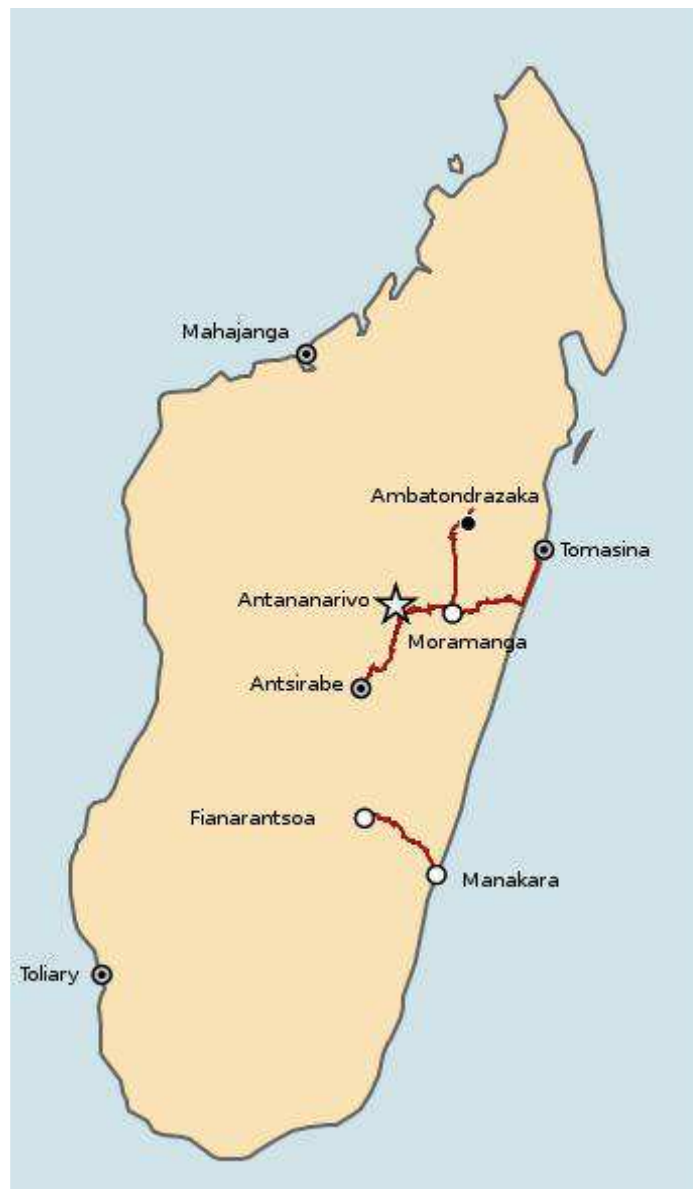


Image : wikipedia

Annexe 3 : Les 18 ethnies de Madagascar



Image : Robert ANDRIANTSOA

Annexe 4: Grille d'entretien : « organisation de l'activité touristique sur le fleuve Belo sur Tsiribihina » professionnels du tourisme

Question de départ :

Pouvez vous me dire comment s'organisent les relations entre les différents acteurs concernés pas le tourisme sur ce fleuve ?

Comment vous organisez-vous en terme de recherche de clientèle pour la descente du fleuve Belo sur Tsiribihina ?

Pré-structuration du contexte d'action :

- Pouvez-vous me faire une brève description concernant le développement du tourisme sur le fleuve BT ?

Caractéristique physique du fleuve

- Description précise : pouvez-vous me décrire comment se déroule la descente du fleuve BT ?
- Pouvez-vous me faire une description concernant les aménagements effectués sur le fleuve afin que celui-ci soit exploitable à des fins touristiques ?
 - o Stationnement
 - o Chemin d'accès : comment sont les chemins d'accès ?
 - o Signalétiques
- niveau de difficulté

Approche systémique

- Caractéristiques des acteurs :
 - o Statut et rôle formel
 - o Activités professionnelles
 - o Chiffre d'affaire (% descente du fleuve)
 - o Tarifs pratiqués

- Ressources : est-ce que je peux vous demander quelles sont vos ressources financières ? et au niveau de ressources matérielles, de quoi disposez-vous ?
- Parcours et expérience professionnelle
- Localisation du siège social
- Type de produits vendus
- La clientèle
 - Caractéristiques, Origine
- Degré d'organisation :
 - Degré de formalisation : règle formelles : au niveau des réglementations, quelles sont les conditions pour qu'un individu, une entreprise, ... puissent exploiter le fleuve à des fins touristiques ? Exercez-vous en tant que professionnel « formel » ?
 - Y a –t-il des procédures à suivre avant de faire la descente ? (autorisation des autorités locales, ...) ?
 - Degré de finalisation : existence de buts
 - Degré de conscience des interdépendances (interconnaissance des acteurs)
 - Degré de délégation : présence ou absence d'organes centraliseurs

Approches stratégiques :

- Stratégies des acteurs en termes de recherche de clientèle et de répartition de la clientèle
 - Quels sont vos objectifs en se lançant dans le tourisme sur le fleuve BT ? et quels sont les moyens mis en œuvre pour atteindre ces objectifs ?
 - Anticipation de conduites et autres acteurs
- Type de relation avec les autres professionnels
 - Est-ce que vous travaillez avec d'autres professionnels du tourisme (dans le cadre de la descente du fleuve BT) ?
 - Est-ce que vous effectuez des tris concernant les gens (ou entreprises) qui travaillent avec vous ? (statut formel, ...) ?

- Dans quelles conditions faites-vous appel aux services des autres professionnels ?
- Est-ce que vous avez des relations (dans le cadre professionnel) avec les populations locales ? Avez-vous des projets qui vont dans ce sens ? Dans quel but vous lancez-vous dans cette voie ? (éthique, commercial, ...) ?
- Incertitudes
- Sources de pouvoir
 - Pertinence des possibilités d'action : maîtrise des incertitudes
 - Zone d'autonomie : capacité à faire défection
 - Maîtrise des zones d'incertitude
 - Maîtrise de l'information (source, nature et fréquence)

Annexe 5: Grille d'entretien avec les touristes sacs à dos

Question de départ :

Comment vous organisez-vous en terme de recherche de prestataires de services lors de votre séjour dans la localité de Belo sur Tsiribihina ?

Objectifs: quels prestataires, le système de paiement des prestataires, définition de "l'acteur local".

Thèmes à aborder:

Origine

Période à laquelle il a fait la descente de la Tsiribihina et type de descente (chaland/pirogue).

Ressources financières, budget.

Idéaux de référence: pourquoi ne pas faire appel à un TO, l'importance de la population locale dans la prise de décision.

Fréquence de voyage.

Description du voyage d'Antananarivo à la fin de la descente de la Tsiribihina.

Annexe 6: Liste de présence lors des réunions au gîte de la Tsiribihina :

TIVOZIAN'NY GUIDES & PIROQUIERS			
MIANDRIVAZO - 01 juillet 2009			
IANA & FANAMPINY	TOERANA IPETRA-ARA HANA	SONIA	
RAHELOSON Rini Ernest	Miandrivazo	Guide	
RAKOTONJANANIVO Jean de Dieu	—	Piroquier	
Paul Raymond (032 58 95 154)	Miandrivazo	—	
RAMANAHIRANA Joseph Marcel	Miandrivazo	Piroquier	
Julien Jorgan Bobo	Quintinabe	Guide	
Razafinjatoos Tony Amer	Miandrivazo	Piroquier	
Laurent RAMI	Miandrivazo	Piroquier	
ROLET Arson	Miandrivazo	Soloteva	
RAHAFATELO BERINAD	MIANDRIVAZO	PIROQUE	
RAKOTZAFY DEVILLENEVE J.B.	MIANDRIVAZO	PIROQUIER	
MANDAMANKY dimboany	MIANDRIVAZO	GUIDE PIROQUE	
RAKOTONDRAJONA A. Daniel Richard	Miandrivazo	Guide Accompagnateur	
IFAMBI. Landrianandrasana Rufin	—	Piroquier	
Rakominaro Victor Rock Homarin	Miandrivazo I	Piroquier	
15. Mahavonjy Bonnah	Miandrivazo I	—	
16. REKE JOHN	Guide Himbing	Guide	
17. Alfred	Miandrivazo	Piroquier	
18. Hadigny	Miandrivazo	—	
19. FANOMEZANTSON Amiel	Miandrivazo	—	
20. RATINERA Roger	Miandrivazo	—	
21. RAZAMAHATRA KOTONDRINA	—	—	
22. NAIVO ZERIA	MIZO	PIROQUE NAIVO	

Annexe 7: Brochure Association Tantely Zana-tany


CIRCUIT ET EXCURSION

COMPLEXE TOPURISTIQUE D'ANOSINAMPELA

BEGIDRO/Tsiribihina

I – LA CASCADE

Chute d'eau environs 18m de hauteur avec 02 piscines naturelles distantes de 80m du bord de la TSIRIBIHINA




DROIT DE VISITE

5 000Ar/Personne

II – LA GRANDE PISCINE

Piscine naturelle bleue avec une superficie de 20m² et d'une profondeur de 04 à 10m : elle est à 200m du bord du fleuve TSIRIBIHINA (environ 20 à 25 minutes à pied)




DROIT DE VISITE

5 000Ar/ personne

III – TSINGY

Jolie Tsingy près de la grande piscine, enjolivée par les PACHY PODIUM, des palissandres..... Il est à 200m du bord du fleuve




DROIT DE VISITE

5 000Ar/ personne

IV – GROTTÉ MAIZIKATOANDRO

Une longue grotte de plus de 01km de long avec 02 à 03m de hauteur et de 02 à 04m de large. On y trouve des chauves souris sur les parois et un petit lac à l'intérieur. La grotte est à 100m du bord du fleuve



DROIT DE VISITE

5 000Ar/personne

V - AUTRES TARIF

• DROIT DE CAMPING :2 000 Ar/Tente

032 58 613 59 / 033 18 178 34

Annexe 8 : L'analyse organisationnelle (Crozier et Friedberg, 1977)

Comme évoqué dans notre analyse, la théorie de Friedberg (1997) sur l'analyse de l'action organisée part de la transposition du mode de raisonnement dans l'analyse organisationnelle qu'il a développé avec Crozier (1977). Pour une meilleure compréhension de la théorie de Friedberg (1997) que nous avons utilisée dans notre recherche, nous estimons qu'une présentation synthétique de l'analyse organisationnelle est nécessaire.

L'analyse stratégique est née des critiques contre l'insuffisance des théories de l'organisation qui ont dominé le courant de pensée sociologique dans les débuts du 20^è siècle (Le taylorisme, l'école des relations humaines et la théorie des besoins, ...). Ces critiques ont été faites à l'encontre du fondement même de ces théories dominantes: celui de considérer l'organisation comme un phénomène naturel, le fruit de contraintes économiques, sociales, humaines.

Ainsi, l'idée nouvelle a été de considérer le phénomène «organisation» comme une construction sociale, «un phénomène autonome et artificiel, dont il faut expliquer l'existence comme un construit contingent» (Crozier et Friedberg, 1977, p84).

L'objectif de Crozier et de Friedberg (1977) était de comprendre le fonctionnement d'une organisation à partir non pas d'un modèle fonctionnaliste à priori, mais des comportements effectivement observés de ses membres.

Leur hypothèse principale était de considérer les comportements des acteurs comme des stratégies qui correspondent pour chacun à une estimation raisonnable et plus ou moins intuitive de ses chances de gains et de pertes, dans un jeu auquel chacun perçoit à la fois les contraintes qu'il rencontre, mais aussi les opportunités qui s'offrent à eux.

Dans leur démarche, Crozier et Friedberg (1977) font appel à un certain nombre de concepts afin d'expliquer une réalité sociale à étudier. Ces concepts partent de la réflexion sur les acteurs et de ses comportements. En effet, ils précisent que l'analyse organisationnelle ne peut se faire sans une réflexion sur les

acteurs. Ainsi, la compréhension des phénomènes sociaux passe par l'analyse des comportements des individus.

1. L'acteur chez Crozier et Friedberg :

"L'analyse organisationnelle part du postulat que l'individu en situation de travail n'est jamais totalement déterminé dans son comportement. C'est un acteur libre qui poursuit une stratégie rationnelle en vue d'atteindre ses objectifs personnels" (Friedberg, 1988, 29). Friedberg précise que cette rationalité est contingente à l'individu et à sa situation organisationnelle. Il poursuit alors le raisonnement en précisant que "ce n'est qu'en se plaçant du point de vue de l'acteur inséré dans une situation et des contraintes données, que l'on peut légitimement parler de jeu ou de stratégie rationnelle" (p30). Ce qui renvoie à deux facteurs à prendre en compte pour analyser le comportement de l'acteur: les caractéristiques propres de l'individu et les contraintes organisationnelles auxquelles il se trouve confronté.

1.1 Les caractéristiques individuelles

Plusieurs facteurs propres à lui ont une influence sur le comportement et la stratégie d'un individu. Il s'agit de ses capacités physiques, intellectuelles, les atouts culturels dont il dispose (formation, origine sociale,...), de la situation sociale qu'il occupe. Sur ce dernier, il s'agit notamment de ses attaches et intérêts en dehors de l'organisation du fait qu'un individu ne se définit jamais seulement comme membre d'une organisation.

L'ensemble de ces facteurs influence la définition de ses objectifs. Il lui sert pour mobiliser plus ou moins d'atouts dans son jeu avec l'organisation et affecte sa stratégie.

1.2 Les contraintes organisationnelles

Malgré ses caractéristiques propres, l'individu dans une organisation n'est pas totalement libre d'agir selon son vouloir. " Son action doit se dérouler dans un champ déjà structuré " (p 31). La structure organisationnelle limite la rationalité que les acteurs peuvent choisir. Ceci s'explique par le fait qu'un individu ne peut maîtriser tout seul l'ensemble des buts de chaque membre.

L'organisation ne limite pas seulement les actions. Par sa structure et ses règles de fonctionnement, elle permet également de renforcer, voire créer des liens entre différents individus se trouvant dans une même situation et partageant les mêmes conditions.

1.3 Le comportement de l'acteur : un comportement actif

Malgré les facteurs qui limitent les choix rationnels des acteurs, Friedberg précise qu'ils n'éliminent jamais totalement leur capacité de choisir. Il est capable à la fois de s'adapter aux circonstances et capable de jouer sur celles-ci. Autrement dit c'est un acteur capable d'action. Cette capacité d'action repose sur quatre postulats :

- l'organisation est un construit et non une réponse ; elle est le résultat de l'action des acteurs ;
- l'acteur est relativement libre ; il n'est jamais complètement enfermé dans son rôle ;
- il poursuit ses objectifs qui ne sont jamais complètement identiques à ceux de l'organisation ;
- pour parvenir à ses fins, l'acteur calcule, mais le fait dans le cadre d'une rationalité limitée.

Crozier et Friedberg (1977) expliquent que la conduite humaine, malgré les contraintes imposées par les contraintes organisationnelles est toujours l'expression et la mise en œuvre d'une liberté, même minime. Elle exprime "un choix à travers lequel l'acteur se saisit des opportunités qui s'offrent à lui dans le cadre des contraintes qui sont les siennes. Elle n'est donc jamais prévisible car elle n'est pas déterminée mais, au contraire, toujours contingente" (p 46).

Ainsi, un jeu entre l'organisation et ses membres s'établit. D'un côté, l'organisation dispose de la structure et des réglementations pour obtenir le comportement souhaité de ses membres. D'un autre côté, ces derniers utilisent leur liberté pour calculer rationnellement leur conduite au mieux de leurs intérêts. " Dans ce jeu, on arrive progressivement à une sorte d'équilibre qui, lui - beaucoup plus que la structure formelle- caractérise et explique le fonctionnement réel d'une organisation" (Friedberg, 1988, 32).

1.4 La rationalité limitée

Développé par Simon (1957), cette notion de rationalité limitée repose sur l'idée que l'être humain placé en situation de décider est incapable d'optimiser. Ceci étant parce que, devant un problème à résoudre, l'être humain ne peut comparer simultanément toutes les solutions possibles et leurs conséquences probables pour choisir la meilleure.

D'abord, son choix se fait selon les informations à sa disposition, lesquelles sont toujours incomplètes. Le décideur ne peut réellement qu'examiner un petit nombre de solutions possibles. A cela s'ajoute le fait qu'il est incapable d'optimiser ses solutions. Ainsi, l'individu arrête son choix non pas parce que c'est la meilleure solution absolue, mais la solution la plus satisfaisante. Celle retenue correspond alors simplement à une solution satisfaisante parmi tant d'autres.

Simon critique ainsi les trois prémisses du modèle classique:

- un décideur dispose de toutes les informations dont il a besoin et possède une capacité illimitée pour les traiter ;
- il est censé avoir une idée claire de ses préférences, qui sont considérées comme données une fois pour toutes, stables, cohérentes et hiérarchisées ;
- il est capable de mettre en œuvre un raisonnement synoptique qui lui permet de procéder à un examen comparatif à la fois exhaustif et simultané de toutes les solutions possibles avec leurs conséquences probables, et ainsi d'optimiser ses choix, c'est-à-dire de sélectionner la meilleure solution en fonction de ses préférences.

Ce raisonnement a permis de faire le rapprochement entre la structure organisationnelle et le comportement humain. Se trouvant dans un contexte d'action, un individu décide en fonction des problèmes concrets à résoudre, et en tenant compte des atouts et contraintes, ainsi que des interdépendances qui en découlent avec d'autres acteurs. L'analyse organisationnelle complète ce raisonnement de Simon en précisant que les critères de satisfaction ne sont pas dus au hasard et ne correspondent pas simplement aux caractéristiques propres d'un individu. Ce ne sont pas non plus le fruit d'une décision arbitraire, mais constituent le produit d'un apprentissage social auquel le passé et le présent de l'individu joue un rôle très important.

Ainsi, " tous les comportements d'une organisation, sont le résultat de décisions qui correspondent à leurs critères de satisfaction, c'est-à-dire de rationalité. Ceux-ci à leur tour sont fonction des processus de socialisation passés des différents membres ainsi que des règles du jeu présentes qui structurent leurs échanges et relations de dépendance avec les autres. Leur comportement peut donc être considéré comme une réponse toujours raisonnable et contingente aux contraintes et opportunités, telles que leur socialisation leur permet de les apercevoir et de les exploiter " (Friedberg, 1988, 9).

Par ailleurs, Bernoux (1985, 132) explique que « devant tenir compte des stratégies des autres et des multiples contraintes de l'environnement, aucun acteur n'a ni le temps ni les moyens de trouver la solution la plus rationnelle dans l'absolu ».

Crozier et Friedberg (1977) parlent alors d'acteur stratégique qui se résume comme suit :

- un acteur ayant des objectifs et des intentions ;
- un acteur capable de choix ;
- un acteur qui poursuit ce qu'il considère être son intérêt.

1.5 La stratégie

Afin d'expliquer le concept de stratégie, Crozier et Friedberg (1977) proposent de partir de cinq observations :

a- l'acteur n'a que rarement des objectifs clairs et encore moins des projets cohérents. De ce fait, il serait illusoire et faux de considérer son comportement comme toujours réfléchi ;

b- pourtant son comportement est actif. S'il est toujours contraint et limité, il n'est jamais directement déterminé ;

c- c'est un comportement qui a toujours un sens. Au lieu d'être rationnel par rapport à des objectifs, il est rationnel, d'une part, par rapport à des opportunités et à travers ces opportunités au contexte qui les définit et, d'autre part, par rapport au comportement des autres acteurs ;

d- c'est un comportement qui a deux aspects : offensif et défensif. Il est offensif quand il s'agit de saisir d'opportunités en vue d'améliorer sa situation. Il a un aspect défensif quand il s'agit de maintenir et élargir sa marge de liberté, donc sa capacité à agir ;

e- finalement, il n'y a plus de comportement irrationnel.

De ces observations découlent l'idée de l'utilité du concept de stratégie qui est dans sa capacité à s'appliquer aussi bien aux comportements en apparence les plus rationnels qu'à ceux qui semblent tout à fait erratiques.

Crozier et Friedberg (1977) en tirent alors une définition de la stratégie comme « le fondement inféré ex post des régularités de comportement observées empiriquement » (1977, 57). Les auteurs précisent qu'une telle « stratégie » n'est nullement synonyme de volonté, pas plus qu'elle n'est nécessairement consciente.

2. Le concept de pouvoir et la zone d'incertitude

La notion de pouvoir tire son importance du postulat que l'action collective n'est pas un phénomène naturel, c'est un construit social (Crozier et Friedberg, 1977) qui est avant tout des relations et dans la perspective stratégique, ces relations sont des relations de pouvoir. Ainsi, si la réflexion sur la stratégie constitue le point de départ indispensable de la démarche, c'est la réflexion sur le pouvoir qui permet d'analyser ce construit organisationnel.

Selon les situations, il arrive que les acteurs aient besoin d'obtenir la contribution des autres pour atteindre ses objectifs. Ils se trouvent ainsi en situation d'interaction. Ces processus d'interaction sont « des processus de négociation et de pouvoir reliant les acteurs interdépendants d'un espace d'action donnée » (p.109).

Le problème consiste à expliquer les conditions d'émergence et le maintien de ce construit. Crozier et Friedberg (1977) proposent la notion de pouvoir pour analyser ce construit. "En tant que mécanisme fondamental de stabilisation du comportement humain, c'est le pouvoir qui est le fondement de l'ensemble de relation qu'il constitue" (p 64).

2.1 Définition du pouvoir

Crozier (1964, 1970) part de la définition de pouvoir évoqué par le politiste américain Dahl (1957). Ce dernier définit le pouvoir par la "capacité d'une personne A d'obtenir qu'une personne B fasse quelque chose qu'elle n'aurait pas fait sans l'intervention de A".

Des critiques ont été apportées sur cette définition en mentionnant les lacunes qu'elle a. D'abord, il y a l'impossibilité de distinguer entre pouvoir intentionnel et influence à l'insu d'un protagoniste. Ensuite, il y a la méconnaissance de la spécificité du pouvoir de A selon l'action demandée. La troisième lacune concerne l'idée de considérer le pouvoir comme un attribut que les acteurs peuvent détenir.

Crozier (1964, 1970) précise que le pouvoir ne peut se développer qu'à travers l'échange entre les acteurs engagés dans une relation donnée. Ainsi, le pouvoir n'est pas un attribut des acteurs mais une relation (Chaco, 1983).

Le pouvoir est alors une relation d'échange, donc de négociation dans laquelle deux personnes au moins sont engagées. Cette relation a trois caractéristiques :

- c'est une relation instrumentale, c'est-à-dire que le pouvoir ne se conçoit que dans la perspective d'un but qui motive l'engagement de ressources de la part des acteurs ;
- c'est une relation non transitive car une hiérarchie reste indispensable pour obtenir des actions ;
- c'est une relation réciproque mais déséquilibrée. Ce déséquilibre est nécessaire pour obtenir des forces de pouvoir.

Crozier et Friedberg (1977, 69) définissent finalement le pouvoir comme « une relation d'échange, donc réciproque, mais où les termes de l'échange sont plus favorables à l'une des parties en présence ». En d'autre terme, en paraphrasant la définition donnée par Dahl, ils formulent leur définition du pouvoir comme suit : « le pouvoir de A sur B correspond à la capacité de A d'obtenir que dans sa négociation avec B les termes de l'échange lui soient favorables » (p 69).

Crozier et Friedberg (1977, 69) avancent que le pouvoir réside dans la marge de liberté dont dispose chacun des partenaires engagés dans une relation de pouvoir, c'est-à-dire dans sa possibilité plus ou moins grande de refuser ce que l'autre lui demande.

2.2 Les zones d'incertitude

Il s'agit des zones mal définies qui existent dans chaque organisation. Ces zones proviennent des déficits en termes de règles, de communication. L'importance de ces zones d'incertitude réside dans le fait qu'elle donne un pouvoir informel à celui qui la maîtrise. En effet, cette dernière lui confère une marge de liberté supplémentaire et une nouvelle ressource.

2.3 Pouvoir et organisation

Crozier (1964, 121) avance que « les hommes ne peuvent atteindre leurs buts collectifs que grâce à l'exercice de relations de pouvoir mais ils ne peuvent en contre partie exercer du pouvoir les uns sur les autres qu'à travers la poursuite de ces buts collectifs qui conditionnent leurs négociations ».

Crozier et Friedberg (1977, 78-79) avancent trois points qui relient pouvoir et organisation.

- D'abord, l'organisation rend possible le développement de pouvoir et en fonde en permanence. Crozier (1964) précise que le pouvoir n'existe pas en soi et il ne peut s'exercer que dans une relation par laquelle deux acteurs acceptent de se lier.

- Les structures et les règles gouvernant le fonctionnement officiel d'une organisation déterminent les lieux où les relations de pouvoir pourront se développer. Elles créent des zones d'incertitudes organisationnelles. Les zones d'incertitudes, contrôlées, deviennent pertinentes car elles élargissent la marge de liberté des individus. Baroux (1985, 151) explique alors que " la maîtrise de l'incertitude confère du pouvoir à celui qui la détient ".

- L'organisation régularise le déroulement des relations de pouvoir. La structure de l'organisation (organigramme, réglementation intérieure), contraint la liberté d'action des individus et des groupes en son sein et de ce fait conditionne profondément l'orientation et le contenu de ses stratégies.

En déterminant les atouts que chaque membre peut utiliser dans les relations de pouvoir, l'organisation affecte la capacité de jouer de ses membres. En même temps, elle conditionne leur volonté de réellement se servir de ces atouts dans la poursuite de leurs stratégies.

Il s'agit de voir les ressources qu'un acteur peut effectivement mobiliser dans une relation de pouvoir et analyser leur degré de pertinence.

2.4 Les sources de pouvoir

Crozier et Friedberg (1977) déterminent quatre grands types d'incertitudes dans les organisations et qui constituent des sources de pouvoir :

- la possession d'une compétence ou d'une spécialisation difficilement remplaçable;
- les sources de pouvoir liées à toutes les incertitudes qui se développent autour des relations entre l'organisation et son environnement ;
- la maîtrise de la communication et des informations ;
- la capacité à utiliser les règles fonctionnelles.

Crozier et Friedberg (1977) précisent que destinées, en principe, à supprimer des sources d'incertitudes, "non seulement elles n'arrivent pas à les évacuer complètement, mais encore elles en créent d'autres qui peuvent immédiatement être mises à profit par ceux-là mêmes qu'elles cherchent à contraindre et dont elles sont censées régulariser les comportements" (p 88).

3. L'organisation

Crozier et Friedberg (1977) définissent l'organisation comme « un univers de conflit, et son fonctionnement, le résultat des affrontements entre les rationalités contingentes, multiples et divergentes d'acteurs relativement libres, utilisant les sources de pouvoir à leur disposition » (p 92). Cette définition s'oppose à la vision classique qui assimile l'organisation à un tout unifié et cohérent, un ensemble mécanique de rouages agencés et mus par une rationalité unique. Une vision qui la définit comme l'expression de mécanismes impersonnels ou d'impératifs fonctionnels qui assureraient spontanément la satisfaction des besoins d'intégration et d'adaptation d'un système dont la structure serait donnée au départ.

Crozier et Friedberg apportent ainsi une nouvelle vision de la notion d'organisation. Ils remettent en cause la notion d'« objectif commun » au sein d'une organisation et ce à cause de la multiplicité de rationalité de ses membres. Pour eux, les membres peuvent avoir des objectifs partagés mais il n'y a pas et ne peut y avoir d'unicité des objectifs au sein d'une organisation. Ils expliquent le

raisonnement par le fait que, selon la fonction qui lui est dévolue, chaque membre de l'organisation aura sa vision particulière, déformée des objectifs de celle-ci. Ce qui amène au fait que chacun hiérarchisera de façon différente les objectifs de l'organisation et ajustera son action en conséquence. Par ailleurs, si l'organisation crée des bénéfices et avantages de toutes sortes, ceux-ci seront limités par le fait que l'on se trouve de toute façon dans un univers de rareté, ainsi, les individus et groupes sont en compétition les uns avec les autres pour leur distribution.

Dans cette situation conflictuelle permanente, l'existence et la persistance en tant que cadre d'action collective d'une organisation est constamment menacée. Elle l'est par « les tendances centrifuges introduites par l'action motivée de ses membres » (p94) qui cherchent à poursuivre leurs stratégies personnelles.

Cependant, l'acteur est conscient que sa possibilité d'atteindre ses objectifs dépend de la survie de l'organisation. Pour la maintenir, il accepte qu'un ensemble de règles formelles ou informelles « régissent et structurent les déroulements des conflits et marchandages entre les divers participants » (p106). Crozier et Friedberg parlent alors de « règles de jeu organisationnelles » (1977, 106). Ainsi, ils proposent d'appréhender le fonctionnement d'une organisation « comme le produit d'un ensemble articulé de jeux dont les règles contraignent les acteurs y participant et à travers lesquels s'opère l'intégration partielle de leurs stratégies divergentes » (1977, 163).

4. Le concept de jeu

Pour Crozier et Friedberg (1977), le jeu c'est « un mécanisme concret grâce auquel les hommes structurent leurs relations de pouvoir et les régularisent tout en leur faisant - en leur laissant - leur liberté » (p113). Dans cette définition, le jeu concilie la liberté et la contrainte. Dans le jeu, le joueur reste libre. Toutefois, s'il veut gagner, il doit adopter une stratégie rationnelle en fonction de la nature du jeu et respecter les règles de celui-ci.

Dans cette perspective, le fonctionnement d'une organisation est considéré « comme le résultat d'une série de jeux auxquels participent les différents acteurs organisationnels et dont les règles formelles et informelles (...) délimitent un éventail de stratégies rationnelles, c'est-à-dire gagnante qu'ils pourront adopter s'ils veulent que leur engagement dans l'organisation serve leurs espoirs

personnels, ou du moins ne les contrarie pas » (Crozier et Friedberg, 1977, 114). Cette conception de l'organisation conduit à analyser le phénomène sociologique d'intégration des conduites des acteurs comme la conséquence indirecte de la contrainte fondamentale qui oblige chaque participant, s'il veut jouer et trouver son compte, à tenir compte des exigences et règles qui se jouent dans l'organisation et ainsi contribuer à l'accomplissement des objectifs de celle-ci.

Les règles de jeu ont ainsi, deux aspects contradictoires. D'un côté, elles s'imposent à tous les membres d'une organisation. Dans ce cadre, elles constituent des contraintes. De l'autre côté, elles sont elles-mêmes le produit de rapports de force et de marchandages antérieurs.

Crozier et Friedberg (1977) précisent que ces règles ne sont pas neutres. En structurant le champ de négociation, elles créent des zones d'incertitudes et privilégient certains acteurs au détriment des autres. Ces zones d'incertitudes étant utilisées par les acteurs comme outils et comme protections dans la poursuite de leurs stratégies propres.

Ceci étant, on peut dire que le contrôle des zones d'incertitude, qui sont source de pouvoir, constitue l'un des enjeux majeurs qui définit le rôle et la place de chaque acteur dans l'organisation. L'organisation ici est, rappelons le, un ensemble d'acteurs qui structure des relations par le jeu interactif de leur stratégie.

Ces règles ne sont pas non plus incontestées. Chaque individu ou groupe en présence s'efforcera de modifier en sa faveur le rapport de force qu'elles ont en quelque sorte « institutionnalisés ». Ce faisant, chaque acteur essaie de réduire le caractère contraignant des règles du jeu et récupérer ainsi une partie de sa liberté et de sa capacité d'action.

En adoptant une vision du pouvoir comme étant une « relation d'échange négocié de comportements » mène à « une structuration du champ, c'est-à-dire une régulation des comportements des acteurs impliqués » (p.113). S'il est possible d'observer empiriquement des régularités de relations entre les acteurs, c'est qu'il existe une structure de jeux qui réalise la coordination et l'intégration des stratégies divergentes des acteurs. Cet ensemble articulé de jeux peut être producteur d'un « ordre local », ordre par lequel « les acteurs parviennent à

stabiliser au moins provisoirement leurs négociations et leurs interactions stratégiques » (p.109).

5. L'organisation et l'environnement

Aucune organisation n'existe dans un vide institutionnel et social. La prise en compte de l'environnement est plus que pertinente pour l'analyse organisationnelle. Elle ne peut exclure dans son champ d'analyse les relations qui s'établissent entre l'organisation et son environnement. Ainsi, Crozier et Friedberg (1977) avancent que l'organisation « fait partie d'une société donnée, qui a atteint un certain niveau de développement technique, économique et culture » (p 131).

Une organisation n'existe jamais pour elle-même, elle remplit des fonctions sociales, et ne les remplit que dans la mesure où celles-ci correspondent à des attentes de la société qui les entoure.

Par ailleurs, un individu ne se définit pas totalement par son appartenance à une organisation donnée, il fait partie d'autres groupes, se rattache à des univers sociaux et culturels différents. Ces facteurs « externes » conditionnent en partie le jeu qu'il jouera à l'intérieur de l'organisation.

Le rapport à l'environnement est un processus de pouvoir et d'échange. Toute organisation doit négocier avec son environnement, lequel constitue « une série de systèmes et de sous-systèmes très différemment structurés et présente de ce fait une série de problèmes spécifiques que les acteurs doivent résoudre » (Crozier et Friedberg 1977, 163).

Les membres d'une organisation n'interagissent pas avec un environnement abstrait mais avec un nombre limité d'interlocuteurs concrets qui deviennent leurs correspondants.

6. De l'organisation au système

De la leçon de l'analyse des organisations, Crozier et Friedberg appréhendent le phénomène « organisation » comme un phénomène autonome. Ils proposent ensuite d'utiliser le raisonnement, en remontant du particulier au général, dans un cadre général : de l'organisation au système.

Ils expliquent la démarche en montrant que les organisations ne sont que le cas particulier d'un phénomène général : le système humain. La démarche qu'ils ont adopté consiste à raisonner comme si le phénomène « organisation » était un phénomène construit et non pas un phénomène naturel, que la coordination et la structuration des activités humaines sont des problèmes à résoudre et non pas le résultat d'un ordre naturel.

Ils proposent alors de passer à l'analyse des systèmes qui sont eux aussi considérés comme des construits. Ce sont des « construits non formalisés dont les règles sont tout à fait empiriques et dont les acteurs, s'ils sont plus ou moins intuitivement conscients des résultats, sont tout à fait ignorants des mécanismes et sont, de ce fait, incapables de les contrôler ou même de peser sur eux » (Crozier et Friedberg, 1977, 228p).

Crozier et Friedberg (1977) proposent d'appréhender le système comme « un essai de reconstitution d'un construit humain indispensable à la poursuite des activités et des relations sociales » (Crozier et Friedberg, 1977, p 243-244). Ils prônent pour l'analyse empirique du phénomène. Selon eux, le système est « un phénomène concret, vérifiable empiriquement et non pas un système abstrait ; un système construit, c'est-à-dire contingent, et non pas un système naturel » (Crozier et Friedberg, 1977, 246). En adoptant un tel raisonnement, Crozier et Friedberg s'opposent à la logique du raisonnement structuro-fonctionnaliste (Parsons, 1955 ; Easton, 1965). Ces derniers partent des fonctions indispensables à tout système social (ou politique) pour en déduire les mécanismes et propriétés des ensembles concrets auxquels ce modèle est appliqué. Pour un tel raisonnement, le chercheur est amené à réfléchir à la façon dont sont assurées et intériorisées ces fonctions et d'interpréter les phénomènes qu'il observe selon la grille que lui fournit le modèle.

7. Les deux modes de raisonnement complémentaires de l'analyse des organisations

Les analyses conduites par Crozier et Friedberg (1977) obéissent simultanément à deux modes de raisonnement à la fois complémentaires, contradictoires et convergents : le raisonnement stratégique et le raisonnement systémique.

7.1 Le raisonnement Stratégique

Selon Crozier et Friedberg (1977), c'est un raisonnement « de découverte », un raisonnement « heuristique ». Il permet d'élaborer et de vérifier des hypothèses de plus en plus générales sur les caractéristiques de l'ensemble, à partir des problèmes vécus par les acteurs. Il peut se décomposer en quatre parties (p230) :

a- Les participants d'une organisation peuvent être considérés comme des acteurs ayant chacun leur propre stratégie.

b- Si l'on connaît les stratégies de chacun des acteurs, si l'on connaît les contraintes objectives auxquelles ils sont soumis du fait des incertitudes que comporte la réalisation de leurs activités, par exemple celles de la technologie, et du marché, on peut reconstituer le jeu à partir duquel ces stratégies peuvent devenir toutes en même temps, également rationnelles. Il s'agit alors de découvrir, à partir des vécus des acteurs concernés, les jeux qui conditionnent leurs comportements.

c- Le phénomène sociologique fondamental de l'intégration des comportements du même ensemble social se trouve ainsi analysé dans le cadre organisationnel comme un processus indirect par lequel les acteurs se trouvent contraints, s'ils veulent gagner ou au moins minimiser leurs pertes, d'adopter une stratégie « gagnante », c'est-à-dire rationnelle dans le jeu, donc une stratégie donnant prise aux contraintes du jeu.

d- L'organisation comme un phénomène sociologique est donc un construit culturel grâce auquel les hommes parviennent à orienter leurs comportements de façon à obtenir un minimum de coopération, tout en maintenant leur autonomie d'agents libres.

Crozier et Friedberg (1977) mettent en garde du risque que peut entraîner l'utilisation du raisonnement stratégique. Ce risque réside dans le fait que dans

une analyse et interprétation du comportement, systématisées notamment par Homans (1950, 1961), ou Goffman (1959, 1968), si l'apport sur la réflexion du vécu est pertinent, le problème sociologique de l'intégration n'est réellement traité, et on ne débouche sur le sociologique qu'au prix d'une extrapolation abusive.

Ainsi, afin d'éviter ce risque et d'aller au-delà d'un raisonnement interprétatif, Crozier et Friedberg (1977) proposent de compléter ce mode de raisonnement par ce qu'ils appellent le « raisonnement systémique ».

7.2 Le raisonnement systémique

Ce raisonnement repose sur trois séries d'idées (p235) :

- a- Il existe tout d'abord, une possibilité de logique causale différente de la logique classique employée dans l'analyse des activités humaines ;
- b- Cette logique systémique n'est pas une logique abstraite : elle ne peut se développer qu'à travers une connaissance de systèmes de relations ou d'actions dont les propriétés orientent fortement les acteurs en limitant les objectifs que ceux-ci peuvent raisonnablement se proposer ;
- c- Tout changement proposé pour l'épanouissement des individus, le développement de leurs activités ou l'amélioration du climat ou des performances de l'ensemble qu'ils constituent, passe par la transformation de ces systèmes.

L'existence du système, selon Crozier et Friedberg (1977), repose un postulat, celui de « l'existence d'un jeu qui permet de coordonner les stratégies opposées de partenaire en relation, de la nécessité d'un système contenant pour rendre possibles les conflits, négociations et alliances » (p244).

C'est à partir de cette logique à partir du concept de jeu que nos auteurs passent pour transposer l'analyse organisationnelle à toutes les activités humaines et à toutes les situations sociales qui ne sont pas de l'ordre de l'organisation formelle. La nature et les règles des jeux conditionnent les stratégies des auteurs, mais sont en retour aussi conditionnées par celles-ci. Ils proposent alors que l'on peut démontrer concrètement l'existence de jeux réglés et donc de système d'actions concrets.

L'idée de base sur cette notion est qu'un système d'action n'est pas une donnée naturelle, mais un construit contingent. Loin de l'idée de donner une théorie générale de la genèse des systèmes d'actions concrets, nos auteurs parlent de la contingence du phénomène.

Afin de donner une définition du système d'action concret, Crozier et Friedberg (1977, 283) partent de la définition du système comme «un ensemble dont toutes les parties sont interdépendantes, qui possède donc un minimum de structuration, ce qui le distingue du simple agrégat, et qui dispose, en même temps de mécanismes qui maintiennent cette structuration et qu'on appellera mécanismes de régulation». Cette définition peut s'appliquer tout aussi bien au système humain qu'au système physique. La différence réside dans le mode de régulation. Un système humain n'obéit pas à des règles très précises assorties de mécanismes automatiques de réajustement.

Crozier et Friedberg (1977) distinguent le système d'action concret du système social du fait que ce dernier apparaît comme une donnée de fait (ou naturelle) dans la mesure où on ne peut pas prouver son existence en appréhendant ses mécanismes de régulations. De son côté, le système d'action concret est un système dont l'existence et le mode de régulation peuvent être démontrés empiriquement.

Ils définissent ainsi le système d'action concret comme « un ensemble humain structuré qui coordonne les actions de ses participants par des mécanismes de jeux relativement stables et qui maintient sa structure, c'est-à-dire la stabilité de ses jeux et les rapports entre ceux-ci, par des mécanismes de régulation qui constituent d'autres jeux » (Crozier et Friedberg, 1977, 286).

Cette « mise en pièce » de la notion d'organisation comme étant un objet social implique sa complexification, laquelle se lit dans un triple déficit que cette déconstruction a mis en évidence dans le fonctionnement des organisations.

Le premier déficit concerne le « déficit » de rationalité: il provient de la rationalité limitée des hommes. Le deuxième concerne le « déficit » d'interdépendance, qui est le résultat de l'omniprésence de liens faibles dans les organisations. Le troisième est le « déficit » de légitimité qui résulte de la validité limitée de tous les objectifs et buts englobants. Les organisations sont finalement des montages complexes de plusieurs monde » et reposent sur des principes de légitimité

relevant de plusieurs « cités » (Boltanski et Thévenot, 1987, 1990 ; Thévenot, 1989). Loin de la présence de mesures, règles, ou structures tirant leur légitimité, on assiste à l'implication des considérations d'opportunité « politique », au sens de la gestion des rapports de pouvoir et d'accommodement des compromis nécessaires entre les logiques d'action et les registres de justification.

Ainsi, de l'idée simple et concrète d'une organisation comme entité unifiée et cohérente au service d'une rationalité unique, on passe à la notion beaucoup plus complexe, abstraite et floue à la fois, de construit de jeu, de nœud de contrats, ou plus simplement d'arène ou de contexte d'action.

La relativisation de l'organisation formalisée et sa complexification a donc mené à son remplacement par l'étude de la genèse et du maintien de ce que Crozier et Friedberg (1977) ont appelé « système d'actions concrets ».

Friedberg (1997), dans son étude de l'action organisée a traité ces « processus d'organisation ».

BIBLIOGRAPHIE

1. GENERALITES

- BARDIN L., 1993, L'Analyse de contenu, Paris, PUF, 7^e édition.
- BECATTINI G., 1989, « Les districts industriels en Italie », in Maruani et alii (Eds.), La Flexibilité en Italie, Tenmire, Syros Alternatives, Paris, pp. 261-270.
- BECATTINI G., 1992, « Le district industriel : une notion socio-économique », in Benko G., Lipietz A. (Eds.), Les régions qui gagnent, districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique, PUF, Paris, pp. 35-55.
- BENSAHEL L., 2004, Intelligence économique. Grenoble : Université Pierre Mendès France, Grenoble 2.
- BERNOUX P., 1985, La sociologie des organisations, Paris, Seuil, 363p.
- BERNOUX P., Amblard H., Herreros G., Livian Y.F, 2005, Les nouvelles approches sociologiques des organisations, Seuil.
- BILLAUDOT B., 2004, "Après-développement ou autre développement ? Un examen des termes du débat", Premières journées du développement du GRES - "Le concept de développement en débat" , Bordeaux, 16-17 septembre, p. 34.
- BILLAUDOT B., Juin 2004, Proximité, réseaux et coordination industrielle : quelle articulation conceptuelle ?. Quatrièmes Journées de la Proximité.IDEP-LEST-GREQAM. Groupe de recherche dynamique de proximité. Marseille.
- BOISVERT M., 1996, « L'analyse économique régionale, un éventail de concepts anciens et nouveaux », in Proux M.U., le phénomène régional au Québec, Presses Universitaires du Québec, 204 pages.
- BOLTANSKI L. et CHIAPELLO, 1999, E.Le Nouvel Esprit du capitalisme, Gallimard.
- BOLTANSKI L. et THEVENOT L., 1991, De la justification. Les économies de a grandeur, Paris: Métailié.
- BOURDEAU P., 2003, Territoires du hors-quotidien - Une géographie culturelle du rapport à l'ailleurs dans les sociétés urbaines contemporaines - Le cas du tourisme sportif de montagne et de nature, Habilitation à Diriger des Recherches, Géographie, Institut de Géographie Alpine, Grenoble, 269 p.
- BOURDEAU P., MAO P., 2004, "Espaces sportifs de nature en montagne - Innovation spatiale et recomposition des systèmes touristiques locaux (1980-2003)", Cahiers Espaces , n° 81, pp. 46-66.
- BOURDIEU P., 1986, "The forms of capital", in: RICHARDSON J.G. (éd), Handbook of theory and research for the sociology of education , New-York, pp. 241-258.

- BOURDIEU P., 1987, "What makes a social class? On the theoretical and practical existence of groups", *Berkeley Journal of Sociology* 32, pp. 1-17.
- BOURDIEU P., 1994, *Raisons pratiques - sur la théorie de l'action*, Editions du Seuil, coll. Points essais, Paris, 248 p.
- BRUNET R., 2001, *Le déchiffrement du monde*, Mappemonde, Paris, Ed. Belin, pp.21
- BRUNET R., FERRAS R., THERY H., 1992, *Les mots de la géographie - dictionnaire critique*, Reclus - La documentation française, coll. Dynamiques du territoire, Paris, 518 p.
- BRUSCO S., 1982, The Emilian model: productive decentralisation and social integration, Cambridge, in *Journal of Economics*, vol. 6, n°2.
- BURT R. S., 1992, *Structural holes. The social structure of competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- BURT R. S., 2001, The social capital of structural holes. In M. F. Guillén, R. P. Collins, England & M. Meyer (Eds.), *New directions in Economic Sociology* (Pre-print of a chapter). New York: Russle Sage Fondation.
- CALLON M. et LATOUR B., 1990, *La Science telle qu'elle se fait*, Paris, Ed. La Découverte.
- CALLON M., 1986, *Eléments pour une sociologie de la traduction*. *L'Année Sociologique*, 36, 169-208.
- CAMAGNI R., 2008, Towards a concept of territorial capital. Séminaire sur l'économie territoriale. Laboratoire L'Espace Europe, Université Pierre Mendès France.
- CAMAGNI R., August-September, 2007, Towards a Concept of Territorial Capital. Paper presented at the 47th Congress of the European Regional Science Association. Paris.
- CAMAGNI R., VILLA VERONELLI D., 2004, "Natural resources, know-how and territorial innovation : the apple production system of Val di Non, Trentino", in: CAMAGNI R. ; MAILLAT D. ;
- CHAZEL F., 1983, Pouvoir, Structure et domination. *Revue Française de Sociologie*
- CHAZEL F., 1999, Structuro-fonctionnalisme. in A. Akon et P. Ansart (eds), *Vocabulaire critique de sociologie*, pp. 287-291, Pari: Le Robert/ Le Seuil
- CHAZEL F., FAVEREAU O., FRIEDBERG E., 1994, Symposium sur le pouvoir et la règle, *Sociologie du travail*, 1, 85-111
- COASE R., 1998, "The new institutional economics", *The new institutional economics*, vol. 88, n° 2, p. 72-74.

- COENEN H., 1997, Recherche-action: rapports entre chercheurs et acteurs, *Revue Internationale de Psychologie*, VII (16-17), 17-30.
- COLEMAN J., 1987, "Norms as social capital", in Radnitzky G., Bernholz P., (Eds), *Economic imperialism: the economic method applied outside the field of economics*, New York, Paragon House Publishers.
- COLEMAN J., 1988, "Social capital in the creation of Human capital", *American Journal of Sociology*, vol. 94 (supplément), pp. 95-120.
- COLEMAN J., 1990, *Foundations of social theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- COLLETIS G., et alii., 1997, « Construction territoriale et dynamiques productives », *Revue Sciences de la Société*, n°48, octobre 1997.
- COLLETIS G., PECQUEUR B., 1993, "Intégration des espaces et quasi intégration des firmes : vers de nouvelles logiques productives ?" *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, pp. 490-507.
- COLLETIS G., PECQUEUR B., 1994, « Les facteurs de la concurrence spatiale et la construction des territoires », in Garofoli G., Vazquez-Barquero A. (Eds.), *Organization of production and territory: local models of development*, Gianni Iuculano Editore, Pavia.
- COLLETIS G., PECQUEUR B., 1995, « Le rôle des politiques technologiques locales dans la création de ressources spécifiques et d'avantages dynamiques de localisation », in Rallet A., Torre A. (Eds.), *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.
- COLLETIS G., PECQUEUR B., 2004, "Révélation de ressources spécifiques et coordination située", 4èmes journées de la proximité, 17 et 18 juin 2004, Marseille, 15 p.
- COLLETIS G., Rychen, F., 2004, *Entreprises et territoire : proximités et développement local*. In B. Pecqueur & J.-B. Zimmermann (Eds.), *Économie proximité*. Paris: Lavoisier.
- COURLET C. JUDET P., 1986, « Industrialisation et développement: la crise des paradigmes », *Revue Tiers Monde*, n° 107, 1986, pp. 519-536.
- COURLET C. PECQUEUR B., 2001, « Développement économique et territoire : quels rapports ? », Colloque ASRDLF, Bordeaux.
- COURLET C., 1989, « Les industrialisations endogènes », *Revue Tiers Monde*, n°118, avril-juin.
- COURLET C., 1999, "Territoire et développement", *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, p. 533-546.
- COURLET C., 1999a, « Les systèmes productifs localisés : un bilan de littérature », Ecole chercheurs INRA, le Croisic.

-COURLET C., 1999b, « Districts industriels et systèmes productifs localisés (SPL) en France », IREPD, UPMF, Grenoble.

-COURLET C., 2001, Les systèmes productifs localisés – Un bilan de littérature. Cahiers d'économie et sociologie rurales, 58-59, 82-103.

-COURLET C., 2001a, « Les systèmes productifs locaux : de la définition au modèle », in Réseaux d'entreprises et territoires, « Regards sur les systèmes productifs locaux », DATAR, La Documentation Française.

-COURLET C., 2001b, Territoires et Régions : Les grands oubliés du développement économique, l'Harmattan, Paris.

-COURLET C., 2002, « Les systèmes productifs localisés : un bilan de littérature », Etudes et Recherches sur les systèmes agraires et le développement, 33, INRA.

-COURLET C., FERGUENE A., 2003, « Globalisation et territoire : le cas des SPL dans les pays en développement », séminaire International, « Gouvernance locale et développement territorial : le cas des pays méditerranéens », Université Mentouri Constantine, 26-27 avril 2003.

-COURLET C., GAROFOLI G., Août-Septembre, 1995, Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement. Actes du 34e Colloque international de l'Association de Science Régionale de Langue Française. Dynamiques industrielles, dynamiques territoriales. Toulouse.

-COURLET C., HOLLARD M., 2004, « Nouveaux modes de gouvernance et systèmes productifs localisés au Maroc », in Ferguène A., (Eds.), Gouvernance locale et développement territorial : le cas des pays du Sud, L'Harmattan, Paris.

-COURLET C., PECQUEUR B., 1993, « Systèmes productifs localisés et industrialisation », in C. Dupuy C., Gilly J-P. (Eds.), Industrie et territoire en France, Les Etudes de la Documentation Française, Paris, pp. 53-65.

-COURLET C., PECQUEUR B., 1996, "Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement", in: ABDELMALKI L. ; COURLET C. (éds), Les nouvelles logiques du développement, L'Harmattan, Paris, pp. 91-101.

-COURLET C., PECQUEUR B., et SANSON G., 1993, « Diagnostic d'actions de développement local, le cas de la Vallée de l'Arve », Rapport CRIDEL, IREPD, UPMF, Grenoble.

-COURLET C., PECQUEUR B., et SOULAGE B., 1993, « Dynamiques industrielles et territoire », Revue d'Economie Industrielle, n°64, deuxième trimestre, pp.7-21.

-CREVOISIER O., 2001, L'approche innovatrice par les milieux innovateurs : état des lieux et perspectives. Revue d'Economie Régionale et Urbaine, 1, 153-166.

- CREVOISIER O., 2009, La pertinence de l'approche territoriale, Entre projet locaux de développement et globalisation de l'économie : quels équilibres pour les espaces régionaux ? Colloque de l'Association de Science Régionale de Langue Française.
- CROZIER M., 1964, Pouvoir et organisation. Archives Européennes de Sociologie, 5(I), de Sociologie, II. 18-52.
- CROZIER M., 2000, A quoi sert la sociologie des organisations ? Paris, Arslan.
- CROZIER M., FRIEDBERG E., 1977, L'acteur et le système - Les contraintes de l'action collective (édition de 1992), Editions du Seuil, coll. Points Essais, Paris.
- CUNHA A., 1988, Systèmes et territoire: valeurs, concepts et indicateurs pour un autre développement, in L'Espace Géographique, n°3, Paris, pp.181-198
- D'AQUINO P., 2002, Le territoire entre espace et pouvoir: pour une planification territoriale ascendante, in L'Espace Géographique, n°1-2002, pp.3-23
- DAHL R. A., 1957, The concept of power, Behavioral Sciences, 2, 201-205.
- DAUPHINE A., 2003, Les théories de la complexité chez les géographes, coll. Anthropos, ed. Economica, pp. 41-52.
- DE ROSNAY J., 1975, La macroscopie, vers une vision globale, Seuil, Collection Point, n°80
- DE SEDE (M-H.), 2002, « Géographie, territoires et instrumentation : Etat des lieux, réflexions épistémologiques et perspectives de recherche », Habilitation à Diriger des Recherches, Besançon, Université de Franche-Comté, pp. 38-40, 220 p.
- DEBARBIEUX B., 1995, Le lieu, le territoire et trois figures de rhétorique, in L'Espace Géographique, n°2, pp. 97-112
- DEBARBIEUX B., POISAT J., 1999, "La rhétorique des artefacts territoriaux", in: GERBAUX F. (éd), Utopie pour le territoire : cohérence ou complexité ? , L'aube éditions, Saint-Etienne, pp. 35-52.
- DEFFONTTAINES J. P., MARCELPOIL E., MOQUAY P., 2001, Le développement territorial: une diversité d'interprétations in LARDON S., MAUREL P., PIVETEAU V.; Représentations spatiales et développement territorial. Hermès Sciences publications. Paris; pp 39-56.
- DI MEO G., 1994, "Patrimoine et territoire, une parenté conceptuelle", Espaces et sociétés, n° 78, p. 16-34.
- DI MÉO G., 1999, "Territoires et représentation, images - Introduction", in: BIGOTEAU M.; LE ROY F. (éds), Territoires - Séminaire "Le lien social», Nantes, 11-12 mai 1998, MSH Ange Guépin, p. 141-152.

-DI MEO G.; 1998, Géographie sociale et territoires, Nathan Université, coll. Géographie fac, 317 p.

-DOUILLET A.-C, 2005, « Les politiques contractuelles de développement local : désectorisation de l'action publique ou design territorial ? », in Alain Faure et Anne-Cécile Douillet (dir.), L'action publique et la question territoriale, Grenoble, PUG, pp.271-279

-FERGUENE A., 1985a, « Désarroi des politiques industrielles », Projet, n°193, Paris, mai-juin 1985, pp.67-78

-FERGUENE A., 1997, « Les dynamiques industrielles endogènes : quels enseignements pour une alternative au développement standard dans les pays du Sud ? », Espaces et Sociétés, n°88/89, Paris, 1er semestre 1997, pp.139-159.

-FERGUENE A., 2001a, « Savoir-faire artisanaux et dynamismes locaux dans les vieilles villes du Maghreb : l'exemple de la médina de Sfax », in Sassu A., (Eds.), Savoir-faire et productions locales dans les pays de la Méditerranée, ISPRON/Publisud, Paris, pp. 271-293.

-FERGUENE A., 2001b, « Dialectique global/local et dynamismes endogènes dans les pays en développement : exemples tunisiens », Colloque « Les relations industrielles franco-brésiliennes : bilan et perspectives », 29-30 mars 2001, UPMF.

-FERGUENE A., 2004, « Ensembles localisés de PME et dynamiques territoriales : Systèmes Productifs Localisés (SPL) et développement « par le bas » dans les pays du Sud », in Ferguène A., (Eds.), Gouvernance locale et développement territorial : le cas des pays du Sud, L'Harmattan, Paris.

-FERGUENE A., 2005, « Entreprises artisanales et dynamiques locales dans les vieilles villes du Maghreb : les cas des médinas de Fès et Sfax », PEPSE, Université Pierre Mendès France.

-FERGUENE A., 2006, « L'ouverture internationale des économies locales et ses effets : Le cas du SPL de la Vallée de l'Arve en Haute-Savoie », communication au colloque, « L'articulation espace local - espace mondial : enjeux, problèmes et perspectives », Université Abderrahmane MIRA de BEJAIA, Béjaia les 21 et 22 juin 2006.

-FRANÇOIS H., BILLET S., 2006, Enjeux touristique, foncier et immobilier pour les stations de moyenne montagne : la nouvelle donne périurbaine. , Rapport pour Direction du Tourisme, Cemagref Grenoble, 90 p.

-FRANCOIS H., HIRCZAK M., SENIL N., 2006a, "Territoire et patrimoine : la co-construction d'une dynamique et de ses ressources", Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n° 2, p. 683-700.

-FRANCOIS H., MARCELPOIL E., 2006b, "Mutations touristiques, mutations foncières : vers un renouvellement des formes d'ancrage territorial des stations", Tourisme durable en montagne : entre discours et pratiques, 3-4 mai 2006, Pau.

- FRIEDBERG E., 1988, L'analyse sociologique des organisations, Privat, 127p.
- FRIEDBERG E., 1992, Les quatre dimensions de l'action organisée, Revue Française sociologique, XXXIII, 531-557.
- FRIEDBERG E., 1993 et 1997, Le pouvoir et la règle, Paris, Seuil (1ère et 2è Eds).
- FRIEDBERG E., Organisation et action collective, in F. Chazel (Ed), Action collective et mouvement sociaux, pp. 225-247, Paris, PUF
- GAROFOLI G. (1981), Lo sviluppo delle aree periferiche nell'economia italiana degli anni settanta, L'Industria, II, n. 3, luglio-sett.
- GAROFOLI G., 1992, « Les systèmes de petites entreprises : un cas paradigmatique de développement endogène », in Benko G., Lipietz A, (Eds.), Les régions qui gagnent, districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique, PUF, Paris.
- GAROFOLI G., 1993, Economic development, organisation of production and territory. Revue d'économie Industrielle, 64(64), 22-37.
- GERBAUX F., 2000, La montagne en politique (2ème édition), L'Harmattan, coll. Logiques politiques, Paris.
- GERBAUX F., MARCELPOIL E., 2004, "L'univers complexe des stations", in: FACIM (éd), Stations de montagne, vers quelle gouvernance ? , Chambéry, 30 avril, Editions Comp'Act, p. 21-41.
- GILLY J-B., LUNG Y., 2004, « Proximités, Secteurs et territoires », actes de colloque, 4ème Journée de proximité, 17-18 juin, Marseille.
- GILLY J-P., GROSSETTI M., 1993, « Organisations, individus et territoires, le cas des systèmes locaux d'innovation », Revue d'Economie Rurale et Urbaine, numéro spécial « Economie de proximité ».
- GILLY J-P., PERRAT J., Septembre 2002, « Développement local et coopération décentralisée : entre gouvernance locale et régulation globale », GDRI EMMA-IRMC-ESSEC Tunis, FSEG Sfax, Colloque « Economie Méditerranée Monde Arabe », Sousse, 20-21 septembre.
- GILLY J-P., TORRE A., 2000, Dynamiques de proximités, l'Harmattan, Paris
- GOFFMAN E., 1959, The Presentation of Self in Everyday Life, Anchor Books, 251p.
- GOITEVIN S-D., 1967, A Mediterranean society, Los Angeles, University of California Press.
- GRANOVETTER M., 1973, "The strength of weak ties", American Journal of Sociology, 78, 6, pp. 1360-1380.

- GRANOVETTER M., 1985, Economic action and social culture: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 78(6), 481-510.
- GRANOVETTER M., 1995, *Getting a job: A study of contacts and carriers*. 2e édition, Chicago: University Press.
- GREFFE X., 2002, «Le développement local», éd. de l'aube datar.
- GREFFE X., 2003, « Globalisation, civilisation et cultures », in J. Fontanel (Dir.), *Civilisation, Globalisation, guerre, discours d'économistes*, Grenoble, PUG
- GREMION P., 1970, Introduction à une étude de système politico-administratif local. *Sociologie du travail*, 1,51-73.
- GUMUCHIAN H., GRASSET E., LAJARGE R. et al. , 2003, *Les acteurs, ces oubliés du territoire*, Economica, coll. Anthropos, Paris.
- HIRSCHMAN A.O., 1986, *Vers une économie politique élargie*, Paris : éditions de Minuit.
- KEBIR L., 2004, *Ressource et développement : une approche institutionnelle et territoriale*, Sciences économiques, Neuchâtel, Neuchâtel, 190 p.
- KEBIR L., CREVOISIER O., 2004, "Dynamiques des ressources et milieux innovateurs", in: CAMAGNI R. ; MAILLAT D. ; MATTEACCIOLI A. (éds), *Ressources naturelles et culturelles, milieux et développement local*, EDES, coll. GREMI, Neuchâtel, pp. 261-290.
- KIRAT T., ET LUNG Y., 1995, « Innovations et proximités : le territoire lieu de déploiement des processus
- KRUGMAN P., 1991, "Increasing returns and economic geography", *Journal of political economy*, vol. 99, n° 3, pp. 483-499.
- LACOUR C., 1996, "La tectonique des territoires : d'une métaphore à une théorisation", in: PECQUEUR B. (éd), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, Paris, pp. 27-48.
- LAJARGE R., 2000, *Patrimoine et légitimité des territoires. De la construction d'un autre espace et d'un autre temps commun*, in *Utopies pour le territoire: cohérence ou complexité?*, Editions de l'Aube, pp. 79-100
- LAJARGE R., 2000, *Territorialités intentionnelles. Des projets à la création des parcs naturels régionaux (Chartreuse et Monts d'Ardèche)*, Thèse, UJF Grenoble.
- LAJARGE R., 2004, "100% parcs, réseaux d'acteurs et projet de développement, quelle authenticité pour quelle touristicité dans les parcs naturels régionaux", *Premières rencontres francoespagnoles du tourisme*, 9-11 décembre 2004, Arles.

- LANDEL P.-A., 2004, "Invention de patrimoines et construction des territoires", La notion de ressource territoriale, 14-15 octobre, Le Pradel (Mirabel - 07).
- LANDEL P.-A., PECQUEUR B., 2004, La culture comme ressource territoriale spécifique. U.M.R.PACTE, Laboratoire Territoires, Université Joseph Fourier, Grenoble I.
- LANDRY R., AMARA N., LAMARIM., 2001, «Capital social, innovation et politiques publiques, Isuma, Canadian Journal of Public Policy/Revue canadienne de politiques publiques, 2 (1) : 63-71.
- LE BERRE M., 1992, Territoires, in Encyclopédie de Géographie, Economica, Paris, pp. 620-621
- LE MOIGNE J.L, 1977, La théorie du système général, Paris, PUF, 258p
- LECOQ B., 1993, « Proximité et rationalité économique », Revue d'Économie Régionale et Urbaine, n°3, pp.469-486
- LECOQ B., 2001, « Dynamiques de proximité dans une économie hors de l'équilibre », 3ème colloque sur la proximité, « New growth and territories », Paris.
- LELOUP, MOYART, PECQUEUR, 2005, La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale?, Géographie, Économie, Société, vol 7, 2005/4.
- LEMOIGNE J.L., 1984, La théorie du système général, théorie de la modélisation, Paris, PUF, 330p
- LESOURNE J., 1976, Les systèmes du destin, Dallzoz Economie 449p
- LEVESQUE, B., et alii, 1996, « Systèmes locaux de production: Réflexion-synthèse sur les nouvelles modalités de développement régional/local», Cahier de recherche n°9601, Collectif de recherche sur les innovations sociales dans les entreprises et les syndicats, Montréal.
- LEVY J.; 2003, "Capital spatial", Dictionnaire de la géographie et de l'espace des sociétés. Belin. Paris,
- LIN N. (2001). Social capital. Cambridge: University Press.
- LIN N., 1995, "Les ressources sociales : une théorie du capital social", Revue Française de sociologie, 36, pp. 685-704.
- LIN N., 2001, "Building a theory of social capital" in K.S. Cook N Lin, R.S., Social capital: theory and - research, Burt Eds, Paperback.
- LIPIETZ A. (éds), Les régions qui gagnent, Presses Universitaires de France, Vendôme, pp. 37-55.

-LOUBET DEL BAYE J.L., 1991, Introduction aux méthodes des sciences sociales, Toulouse, Privat, 2è édition.

-MARCELPOIL E., 2006a, Activités économique et ancrage territorial : l'exemple des stations de montagne - Rapport scientifique d'année 3 , Rapport pour la Région Rhône-Alpes, Lyon, 31 p.

-MARCELPOIL E., PERRET J., 1999, "Le poids conceptuel des districts industriels dans la construction des territoires", in: GERBAUX F. (éd), Utopie pour le territoire : cohérence ou complexité ? , L'aube éditions, Saint-Etienne, pp. 15-33.

-MARCH J.et SIMON H.A., 1999, Organizations, New York, John Wiley and Sons. Traduction française : Les organisations, problèmes psychosociologiques, traduit par J-C Roucy et G.Prunier, préface de Crozier M. Paris, Dunod

-MARCHAND J.P., 1986, Contraintes physiques et géographie régionale, in L'Espace Géographique, n°4, ed. SEDES, Paris, pp. 278-282

-MARSHALL A., 1898, Principles of economics, Macmillan, London, 1898 puis 1906. Traduction française en deux tomes sous le titre « Principes d'économie politique », Gramma, 1971.

-MARSHALL A., 1919, Industry and trade, Macmillan, London, 1919. Traduction française par Leduc G., « L'industrie et le commerce », Edition Marcel Giard, Paris, 1934.

-MASSONAT J., 1987, Observer, in A. Blanchet, R. Guiglione, J. Massonat et A. Trognon (eds.), Les techniques d'enquête en sciences sociales (pp. 17-80), Paris, Dunod.

-MATTEACCIOLI A. (éds), Ressources naturelles et culturelles, milieux et développement local , EDES, coll. GREMI, Neuchâtel, pp. 235-260.

-MELEZE J., 1972, L'analyse modulaire des systèmes de gestion, A.M.S., Puteaux, France, Editions hommes et techniques, pp. 50-51

-MOINE A., 2007, «Le territoire: comment observer un système complexe», L'harmattan.

-MOUNET J.P., 2000a, Les activités sportives de nature en France : Contraintes globales, flou organisationnel et stratégie d'acteurs. DHDR en Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives. UJF Grenoble1.

-PAELINCK J., 1965, La théorie du développement régional polarisé, cahier de l'ISEA L15, n°159, pp5-47

-PARSONS T., 1937, The structure of social action, New-York : The free Press of Glencoe.

-PARSONS T., 1966, Societes : evolutionnary and comparative perspective. Englewood Cliffs: Prentice,-Hall.

- PASSET R., 2004, "Les thermodynamiques du développement", Premières journées du développement du GRES - "Le concept de développement en débat" , Bordeaux, 16-17 septembre, p. 5.
- PASSET R., 1986, La complexité, in science Culture info, n°11, pp. 2-3
- PECQUEUR B., 1987, « Tissu économique et systèmes industriels résiliants », Revue d'Economie Régionale et Urbaine, n°12, 1987.
- PECQUEUR B., 1992, « Territoire, territorialité et développement », Communication au colloque, « Industrie, territoire et systèmes productifs localisés », Université Grenoble II, 21 et 22 octobre 1992.
- PECQUEUR B., 1994, « Le système local d'acteur : émergence du développement local », communication au colloque de la Fondation de l'Entrepreneurship, 2-3 Février 1994, Saint Hyacinthe.
- PECQUEUR B., 1995, « La logique de proximité », Revue Sciences Humaines, hors série n°8, Février-mars 1995.
- PECQUEUR B., 2000, Le développement local pour une économie de territoire. (2e édition, revue et augmentée). Alternatives économiques. Paris : Éditions La Découverte & Syros.
- PECQUEUR B., 2001, "Qualité et développement territorial : l'hypothèse du panier de biens et de services territorialisés", Economie rurale, n° 261, pp. 37-49.
- PECQUEUR B., 2004, « Le développement territorial : une nouvelle approche des processus de développement pour les économies du Sud, » Institut de Géographie Alpine, Université Joseph Fourier.
- PECQUEUR B., 2004, Vers une géographie économique et culturelle autour de la notion de territoire. Géographie et Culture.
- PECQUEUR B., 2005, Le développement territorial : une nouvelle approche des processus de développement pour les économies du Sud. Le territoire est mort, vive les territoires (p. 295-316). Paris : IRD Editions.
- PECQUEUR B., 2006, "Le tournant territorial de l'économie globale", Espaces et sociétés, vol. 124-125, n° 1-2, pp. 17-32.
- PECQUEUR B., ZIMMERMANN J-P., 2004, Economie de proximités, Hermès, Paris.
- PECQUEUR P., 1996, Dynamiques territoriales et mutations économiques, l'Harmattan, Paris.
- PECQUEUR, B., 1989, Le développement local. Paris : Éditions La Découverte & Syros.
- PERETZ., 1998, Les méthodes en sociologie, L'observation, Paris, La découverte.

- PERRIN C., 2003, «La pratique du canyoning dans les parcs naturels régionaux du Vercors et du massif des Bauges : une gestion spécifique de l'activité au sein de chaque territoire», Thèse de doctorat en Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives, sous la direction de Mounet J.P
- PERROUX F., 1955, "Note sur la notion de pôle de croissance", *Economie appliquée*, vol. VIII, n° 1-2, p. 307-320.
- PERROUX F., 1961, *L'économie du XXème siècle*, Presses Universitaires de France, Paris.
- PERROUX F., 1969, *Théorie générale : les concepts : l'économie du XXème siècle*, PUG, Grenoble.
- PERROUX, 1982, *Dialogue des monopoles et des nations*, PUG.
- PERROUX, F., 1962, *L'économie des jeunes nations. Industrialisation et groupements des nations*. Paris : Presse Universitaires de France
- POMMIER, P., 2002, *Les systèmes productifs locaux*, Paris, DATAR, La documentation française
- PORTER M., 1985, *Competitive advantage*, The Free Press, New-York.
- PORTER M., 2003, "The economic performance of regions", *Regional studies*, vol. 37, n° 6-7, p.
- PORTES A., 1998, Social Capital: its origins and applications in modern sociology *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- PUTNAM R., 1993, The prosperous community - social capital and public life. *The American prospect*, 13, 35-42.
- PUTNAM R., 1995, "Bowling alone: america's declining social capital", *Journal of democracy* , vol. 6, n° 1, p. 65-78.
- PUTNAM R., 2001, Social capital. Measurement and consequences. *ISUMA, Canadian journal of policy research*, 2(1), 41-51.
- QUERE, M. et RAVIX, J.T. (1998), «Proximité et organisation territoriale de l'industrie », in -Bellet, M., Kirat, T. et Largeron, C., *Approches multiformes de la proximité*, p. 289-306.
- RAFFESTIN C., 1980, *Pour une géographie du pouvoir*, Litec, Paris.
- RAFFESTIN C., 1986, Ecogenèse territoriale et territorialité, in *Espaces, jeux et enjeux*, Ed. Fayard, Paris, pp.173-183

-SAMSON I., SAMAGANOVA A., 2007, Les dynamiques territoriales. Débats et enjeux entre les différentes approches disciplinaires typologies de ressources et ouverture des territoires. XLIII^è colloque de l'ASRDLF Grenoble-Chambéry.

-SAMSON I., TERNAUX P., 2004, « Territoires chauds, territoires froids, pour une économie de la performance des territoires », Géographie, Economie et Société, Décembre 2006.

-SENIL N., 2004, La notion d'ancrage territorial : contribution à l'analyse des lieux touristiques - le cas de la station de Saint Pierre de Chartreuse, Mémoire de DEA, Géographie, sous la direction de CORNELOUP J. ; BOURDEAU P., Institut de Géographie Alpine (Université Joseph Fourier), Grenoble.

-SIMON H.A., 1955, A Behavioral model of rational choice. Quartely Journal of Economics, 69, 99-118

-SIMON H.A., 1956, Rational choice and structure of the environment, Psychological Review, 63, 129-138

-SIMON H.A., 1957, Administrative Behavior, New York: Macmillan

-SMITH A., 1776, La richesse des nations, 2 tomes, Flammarion, 1991.

-STHOR W.B. et TAYLOR D.R.F (eds), 1981, Development from Above or Below, The Dialectics of Regional Planning in Developping Countries. Chichester: John Wiew and Sons.

-STOHR W-B., 1981, « Development from below: the bottom up and periphery-inward development paradigm », in STÖHER.W-B., TAYLOR D., (Eds.), Development from above or below? The dialectics of regional planning in developing countries, WILEY J.Ltd, Chichester

-STOHR W-B., 1984, « La crise économique demande-t-elle de nouvelles stratégies de développement ? », in Aydalot Ph., 1984 (Eds.), Crise et Espace, Economica, Paris.

-TORRE A., GUÉRIN M., LEFRANC C. et al. , 2004, "Conflits et tensions autour des usages de l'espace au sein des espaces ruraux : le cas de la région Rhône-Alpes", 4^{èmes} journées de la proximité, Marseille, 17-18 juin.

-TORRES E., 2000, "Adapter localement la problématique du développement durable : rationalité procédurale et démarche-qualité", in: ZUINDEAU B. (éd), Développement durable et territoire, Septentrion - presses universitaires, Arras, pp. 27-69.

-TORRES O., 2002, "Face à la mondialisation, les PME doivent mettre de la proximité et du territoire dans leurs stratégies de glocalisation", Conférence Internationale de Management Stratégique (AIMS), Paris, 5-7 juin, p. 18.

-VIDAL F., 1998, « Les secrets des districts industriels italiens », Sociétales, n°20, juin, p. 33-36.

-VIDAL F., 2001, « Les districts industriels italiens », in « Réseaux d'entreprises et territoires, regards sur les systèmes productifs locaux », DATAR, La Documentation Française, p.83-96.

-ZIMMERMANN J.-B., 2002, ""Grappes d'entreprises" et "petits mondes" : une affaire de proximités", Revue économique, vol. 53, n° 3, pp. 517-524.

2. Tourisme

-AMBLES A(2002-2), « Tourisme et tourisme », Article paru sur ATTAC info 297 le 3 janvier 2002. site www.oulala.net

-BENSAHEL L., DONSIMONI M., 2001, Le tourisme, facteur de développement local, PUG, coll. collection "Débats", Grenoble, 109 p.

-BOUDIÈRES V., MARCELPOIL E., GERBAUX F., 2004a, "De l'utilité de la notion de gouvernance pour analyser les modes de management touristique locaux : le cas de la station des Arcs", Ingénieries, n° 37, pp. 75-85.

-BOUDIÈRES V., MARCELPOIL E., GERBAUX F., 2004b, "La délicate gouvernance dans les stations de montagne", in: SCARWELL H.-J. ; FRANCHOMME M. (éds), Contraintes environnementales et gouvernance des territoires, Lille, 23-24 septembre, Editions de l'Aube, coll. L'aube nord, pp. 172-179.

-BOYER M., 1999, Histoire du tourisme de masse. Paris, PUF, Que sais-je?

-CNUCED, 2001, «La durabilité socio-économique du tourisme international est-elle assurée dans des conditions d'extrême compétitivité ?»

-CUVELIER P., 1994, "Un tourisme post-fordiste ? Analyse des mutations du produit touristique", in: CUVELIER P. ; TORRES E. ; GADREY J. (éds), Patrimoine, modèles de tourisme et développement local, L'Harmattan, Paris, pp. 9-104.

-CUVELIER P., 1997, L'économie des pratiques touristiques, thèse de doctorat, Sciences économiques, sous la direction de GADREY J., Université des sciences et technologies de Lille, Lille.

-DEBARBIEUX B., 2001, Chamonix Mont-Blanc 1860-2000 - Les coulisses de l'Aménagement, Chamonix.

-GIARD D., 1997, Les enjeux du tourisme sportif de nature en montagne. Les Cahiers Espaces 52, 48-57.

-GUMUCHIAN H., 1991, Représentations et aménagements du Tourisme, Anthropos, coll. Economica, Paris, 143 p.

-LAURENT A. (dir), 2003, «Caractériser le tourisme responsable facteur de développement durable», Ministère des affaires étrangères.

-MARCELPOIL E., BENSAHEL L., & Vles, V., 2007, Gouvernance des territoires touristiques : l'économie confrontée à l'urgence de la gestion urbaine et sociale.

ASRDLF, Les dynamiques territoriales : débats et enjeux entre les différentes approches disciplinaires.

-MARCELPOIL E., BOUDIÈRES V., 2006a, "Gouvernance touristique des grandes stations et durabilité. Une lecture en termes de proximité", Revue Développement durable et Territoires n°7 (proximité et environnement).

-MARCELPOIL E., FRANCOIS H., 2006b, "Les processus d'articulation des proximités dans les territoires touristiques : l'exemple des stations de montagne", Les dynamiques territoriales, quelles nouveautés ? , Annecy, 30-31 mars 2006, p. 15.

-OMT, Tourisme horizon 2020

-OMT, 2011, Faits Saillants OMT du tourisme

-PANTIN V., 2005, «tourisme et patrimoine», La documentation Française.

-PERRET J., 1992, Le développement touristique local - Les stations de sport d'hiver, Economie du développement, sous la direction de COURLET C., Université Pierre Mendès-France - Grenoble 2, Grenoble.

-PERRET J., 1998, "Le tourisme durable ou les habits neufs du tourisme doux", Forum international "Tourisme viable et parcs nationaux : quel avenir pour les communautés locales ?" GRIR, 5 et 6 juin 1998, Sacré-Coeur (Quebec).

-PERRET J., 2002, "La mise en valeur d'aménités touristiques rurales pour une élite." Ingénieries, n° spécial 2002, pp. 35-42.

-PERRET J., 2004, "Les stations de moyenne montagne françaises : entre filière et développement durable", Premières rencontres franco-espagnoles du tourisme 9-11 décembre, Arles, 7 p.

-PY P., 1992, Le tourisme. Un phénomène économique, Paris, La documentation française

-TINARD Y., 1994, Le tourisme. Economie et management. Paris: Ediscience international, 2è édition

-VELLAS F., 2002, «Economie et politique du tourisme international», Economica, 308p.

-VIARD J., 1984, «Penser les vacances», Arles, Actes Sud, 204 pages

-VIARD J., 2000, "Le tourisme durable, essai de définition", in: CNRTER (éd), Dixième université d'été du tourisme rural, Manosque, 30 - 31 août et 1er septembre, Centre National de Ressources du Tourisme en Espace Rural, pp. 24-27.

-ZAOUAL H. et PAVOT C., « Les nouveaux visages du Tourisme : une approche par les sites symbolique », Communication au colloque : Images et Patrimoine. Facteurs du développement du tourisme dans le Nord-Pas-de-Calais. Université du Littoral. Le 11 Décembre 1997.

3. Madagascar

-ANDRIANJAFY-ANDRIAMANINDRISOA, 2003, Economie populaire, territoires et développement à Madagascar: les dimensions historiques, économiques et socioculturelles du fokonolona. Etude de cas: la commune rurale de Masindray et la commune urbaine d'Anosibe., Thèse de doctorat en Sciences sociales. Université catholique de Louvain.

-CROMPTON D.E et CHRISTIE I.T., 2003, République de Madagascar: Etude du secteur tourisme, Africa Region Paper Working Paper Series N°63

-OTTINO P., 1996, Agir dans les campagnes merina des années soixante, in CARENINI A., PUF, pp. 445-461.

-RAJEMISA-RAOLISON R., 1971, La Culture Malgache, in Bulletin de l'Académie Malgache, 1971-1972, n°49, p.38.

-RAKOTOARIVONY C.B. et RATRIMOARIVONY M., 2006, «Terre ancestrale ou parc national ? entre légitimité sociale et légalité à Madagascar», L'Afrique face au développement durable, Volet 7 numero 2, Vertivgo

-RAKOTOARIVONY, C. B. et M. RATRIMOARIVONY, 2006, Terre ancestrale ou parc national? Entre légitimité sociale et légalité à Madagascar. Vertigo 7(2).

-RANAIVOSOA-RABEMANANJARA T., 2002, Contribution des IDE au développement du tourisme à Madagascar. Mémoire de DEA en Sciences Economiques. Université d'Antananarivo.

-RAZAFIMPAHANANA B., 1968, La tradition Merina, essai de conceptualisation, Annales de l'Université de Madagascar, Série Lettres et Sciences Humaines, n°7, pp. 63-71
549-578.

-RABEMANANJARA, 2001, Le monde malgache. Sociabilité et culte des ancêtres, Paris, L'Harmattan, 120p.

-SANDRON F, 2008, « Le fihavanana à Madagascar : lien social et économiques des communautés rurales », Revue Tiers Monde 3/2008 (n° 195), p. 507-522.

-SARRASIN B., 2007, « Le plan d'action environnemental malgache. De la genèse aux problèmes de mise en œuvre : une analyse sociopolitique de l'environnement », Études Caribéennes, no 6, p. 85-94.

-SARRASIN B., 2007, « Quelques dimensions politiques de l'écotourisme : l'attractivité de la nature n'est pas "naturelle" », Revue Tiers-Monde, no 190, juin-juillet, p. 435-454.

4. Internet

- Forums sur www.lonelyplanet.com
- Forums sur www.routard.com
- Institut Nationale de la Statistiques, www.instat.mg
- Ministère du tourisme de Madagascar, www.mintoura.gov.mg
- www.madagascar-tourisme.com
- www.sidsnet.org

LISTE DES INDEX

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Evolution du nombre des hôtels à Madagascar de 2005 à 2011	29
Tableau 2 : Evolution du nombre des EVPT à Madagascar de 2005 à 2011.....	30
Tableau 3 : Liste des compagnies aériennes à Madagascar et lignes exploitées..	32
Tableau 4 : Nombre des arrivées de visiteurs non résidents à Madagascar entre 2001 et 2011	35
Tableau 5 : Répartition par pays d'origine des visiteurs entre 2005 et 2011.....	37
Tableau 6: Les régions visitées par les touristes	38
Tableau 7 : Les sites les plus visités	39
Tableau 8 : Arrivées de touristes internationaux à Madagascar et dans le monde entre 2005 et 2010 (millions de touristes)	42
Tableau 9 : Arrivées de touristes à Madagascar et arrivée de touristes internationaux en Afrique entre 2005 et 2010 (millions de touristes)	43
Tableau 10 : Nombre de touristes venant visiter les îles de l'Océan Indien entre 1999 et 2010	44
Tableau 11 : Evolution de la demande touristique et des recettes en devises du tourisme entre 2005 et 2011	47
Tableau 12 : Recettes en devises des principaux produits d'exportation de Madagascar en 2010 et 2011 (en millions de DTS)	48
Tableau 13 : Effets de la création d'emplois touristiques sur le taux de chômage à Madagascar en 2005 et 2011	51
Tableau 14 : Evolution des établissements hôteliers et évolution des emplois directs générés par ces établissements entre 2005-2011.....	52
Tableau 15 : Evolution du nombre des EVPT et emplois directs générés par les EVPT entre 2005 et 2011	52
Tableau 16 : Mode de voyage des touristes selon leurs situations familiales	53
Tableau 17 : Mode d'hébergement des touristes	54
Tableau 18 : Nombre de touristes venus à Miandrivazo 2005-2008	69
Tableau 19 : Répartition par pays d'origine des touristes	70
Tableau 20 : Les chalands utilisés à des fins touristiques sur la Tsiribihina	141
Tableau 21: Origine des acteurs	146
Tableau 22 : Comparaison des tarifs (en €) appliqués par les TO spécialisé	160
Tableau 23 : Tarifs de location de chaland (moyenne en €)	161
Tableau 24 : Tarifs (en €) des prestataires	162
Tableau 25: : Les possibilités qui s'offrent aux TO pour réaliser le produit	175
Tableau 26: Le choix qui s'offre aux TO pour réaliser le produit	176
Tableau 27: Les possibilités pour les guides extérieurs pour réaliser leurs produits	177
Tableau 28: La façon de réaliser le produit par les guides piroguiers	177
Tableau 29: : Proportion des touristes selon le choix des prestataires principaux ..	178
Tableau 30: Répartition des dépenses/touriste (en €) entre les prestataires selon les prestataires choisis par le TO	181
Tableau 31: Répartition des dépenses/touriste entre les prestataires choisis par les guides extérieurs	184
Tableau 32: Répartition des dépenses des touristes qui choisissent des guides locaux	186
Tableau 33: Zones d'incertitudes et pouvoirs	223

Liste des graphiques

Graphique 1 : Budget prévisionnel 2012 de l'ONTM	21
Graphique 2 : Répartition des dépenses des touristes selon le CAS 1	182
Graphique 3 : Répartition des dépenses des touristes selon le CAS 2	182
Graphique 4 : Répartition des dépenses des touristes selon le CAS 3	183
Graphique 5 : Répartition des dépenses des touristes selon le CAS 4	185
Graphique 6 : Répartition des dépenses des touristes selon le CAS 5	185
Graphique 7 : Répartition des dépenses des touristes selon le CAS 6	185
Graphique 8 : Répartition des dépenses des touristes qui choisissent les guides locaux.....	187

Liste des figures

Figure 1.1 : Représentation de la descente en chaland	73
Figure 1.2 : Représentation de la descente en pirogue	74
Figure 3.1 : Relations entre les acteurs et les touristes qui arrivent à Miandrivazo avec un accompagnateur	188
Figure 3.2 : Ordre local sur la Tsiribihina	189
Figure 4.1 : Le trou structural entre les touristes et les acteurs locaux	197
Figure 4.2 : La présence de « broker » dans le système	198
Figure 4.3 : Système de filtrage des touristes sacs à dos	203

Liste des encadrés

Encadré 1.1 : La dualité côtier/Merina selon le dictionnaire de géopolitique, Flammarion	18
Encadré 2.1 : Les déterminants fondamentaux du tourisme international	78
Encadré 2.2 : La notion de patrimoine	79
Encadré 2.3 : La construction des ressources territoriales	85
Encadré 2.4 : Réseaux et capital social	100
Encadré 2.5 : Capital social et cohésion social	101
Encadré 2.6 : L'acteur stratégique selon Friedberg (1997)	105
Encadré 4.1 : La théorie des trous structuraux	193
Encadré 4.2 : Le secteur informel	206
Encadré 4.3 : économie Non Observé selon l'OCDE	207
Encadré 4.4 La théorie des liens faibles (Granovetter, 1985).....	218

Liste des cartes

Carte1 : Les cinq ensembles touristiques à Madagascar	27
Carte 2: Antananarivo- Antsirabe- Miandrivazo-Belo sur Tsiribihina	58
Carte 3 : Situation géographique des étapes de la descente de la Tsiribihina	75

Liste des photos

Photo 1 : Piscine naturelle Anosin'Ampela	61
Photo 2 : Paysage sur le fleuve Tsiribihina	61
Photo 3 : Des baobabs au bord du fleuve	62
Photo 4 : Cérémonie de Fitampoha	65
Photo 5 : La plage d'Ambatomisay	71
Photo 6 : Le site d'Anosin'Ampela	144
Photo 7 : Groupe de danse traditionnelle Ambatomisay	145
Photo 8 : La présence des crocodiles, un fait souvent évoqué pour le problème de sécurité pour les descentes en pirogue	174

Liste des schémas

Schéma 1.1 : Liens entre acteurs du tourisme à Madagascar	25
Schéma 2.1 : De la création des ressources territoriales à l'émergence d'un territoire touristique	87
Schéma 2.2 Les composants d'un éco-socio-système touristique	96
Schéma 2.3: Le système territoire, un ensemble de sous système	108
Schéma 2.4: Outils et méthodes d'analyse et de compréhension de l'évolution d'un territoire	116

GLOSSAIRE

Ampagnito : terme sakalava qui signifie «roi»

Ariary : unité monétaire de la République de Madagascar

Asaramanitra : Nouvel an malgache

Baiboho : Terre alluvionnaire, terre fertile de décrue

Dady : Relique royale

Dahalo : voleurs de zébus

Fihavanana : concept qui fait référence à la parenté, l'amitié, les bonnes relations, non violence. Il constitue une forme de lien social au sein des communautés malgaches. C'est un «ensemble de règles et de normes qui définissent un code de bonne conduite en société» (Frédéric Sandron, 2008)

Fikonike : graisse de viande de bœuf

Fitampoha : bain des reliques royales sakalava

Fokontany : circonscription

Havana : famille

Kilalaky : musique originaire du sud-ouest

Lakana : pirogue

Masoandro : soleil

Merina : groupe ethnique malgache qui vit au centre des hautes terres, région d'Antananarivo. Mérina signifie "ceux des hautes terres".

Menabe : Une des 22 régions de Madagascar. Il se situe dans le sud ouest de l'île

Miandrivazo : un district de la région du Menabe. Il est aussi le chef lieu de la Région

Moraingy : lutte à mains nues

Mpibaby : porteurs

Omby magnitse: bœuf sacré

Ravinala : nom malgache donné à l'arbre du voyageur

Rivotse : lieu sacré où sont déposées les reliques lors de la cérémonie de fitampoha

Sakalava: groupe ethnique malgache occupant la majeure partie occidentale de l'île.

Sazoke : femmes présentes lors de la cérémonie de fitampoha qui sont des possédés royaux

Sifaka : variété de lémurien

Tanindrazana : Terre des ancêtres, patrie

Tantely : miel, abeille

Toaka gasy : Rhum traditionnel malgache

Tompo-tany : Propriétaire des terres

Tongasoa : bienvenue

Tranovita : tombeau royale

Tsingy : forêt d'éperons calcaires

Vadin'asa : le conjoint du travail

Vakodrazana : chants et danses folkloriques

Vakoka : patrimoine culturel, héritage culturel.

Valabe : culture sakalava, pratique levant les tabous relatifs à la sexualité. La nuit précédant le bain proprement lors du fitampoha, l'espace de la nuit, les femmes ont le droit de choisir son amant, sans que le mari (ou l'amant) ait à manifester la moindre jalousie sous peine de sanction.

Vazaha : étrangers (blancs)

Vazimba : gens de petite taille au nez aplati et de gros yeux. Selon la tradition orale malgache, les vazimba étaient les premiers habitants de l'intérieur de l'île.

Zana-tany : enfant du pays, natif du pays

LISTE DES ABREVIATIONS

- AAVM** : Association des Agents de Voyage de Madagascar
- ANG** : Association Nationale des Guides
- ANGAP** : Association Nationale de Gestion des Aires Protégées de Madagascar
- APMF** : Agence Portuaire Maritime et Fluviale de Madagascar
- Ar**: Ariary
- ASHORT** : Association des Hôteliers et Restaurateurs de Tananarive
- BIT** : Bureau International du Travail
- CNUCED** : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
- CST** : Compte satellite du tourisme
- DAF** : Directeur Administratif et Financier
- DRT** : Directeur Régional du Tourisme
- DTS** : Droits de Tirages Spéciaux
- EDBM** : Economic Development Board of Madagascar
- EPIC** : Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial
- EVPT** : Entreprises de voyages et de prestations touristiques
- FCCPM** : Fédération des Chefs Cuisiniers et Pâtissiers de Madagascar
- FHORM** : Fédération des Hôteliers et Restaurateurs de Madagascar
- FNG** : Fédération National des Guides
- GLVM** : Groupement des Loueurs de Voitures de Madagascar
- IFI** : Institutions Financières Internationales
- INSTAT** : Institut National de la Statistique
- JIRAMA** : Jiro Sy Rano Malagasy (Compagnie malgache des eaux et électricités)
- OMT** : Organisation Mondiale du Tourisme
- ONG** : Organisations Non Gouvernementales
- ONTM** : Office National du Tourisme de Madagascar
- ORT** : Offices Régionaux du Tourisme
- ORTMEN** : Office Régional de Tourisme du Menabe
- PCCTAP** : Permis Civil de Transports Aériens Public
- PIB** : Produit Intérieur Brut
- PIBDT** : Produit Intérieur Brut Du Tourisme

PME : Petites et Moyennes Entreprises
PVD : Pays en Voie de Développement
RFT : Réserve Foncière Touristique
RNCFM : Réseau National des Chemins de Fer Malagasy
SNAPS : Syndicat National des Prestataires Spécialisés
SPL : Systèmes Productifs Locaux
SRT : Service Régional du Tourisme
STL : Systèmes Touristiques Localisés
TELMA : Telecom Malagasy
TFS : Travel Flying Services
TO : Tour Opérateur
TOP : Association des Tour Opérateurs Professionnels
VABDT : Valeur Ajoutée Brute Directe du Tourisme

TABLE DES MATIERES

SOMMAIRE.....	4
INTRODUCTION.....	5
Chapitre 1 : Cadre général et présentation du terrain d'étude.....	13
Section1 : Vue générale sur Madagascar.....	13
I.Présentation générale	13
II.La spécificité de la société malgache.....	16
Section2 : Le tourisme à Madagascar.....	19
I. Organisation et acteurs.....	19
1.Organisation du secteur au niveau national.....	19
1.1 Le Ministère chargé du Tourisme.....	19
1.2 L'Office National du Tourisme de Madagascar (ONTM).....	20
1.3 Les groupements / associations professionnels d'envergure nationale par métier	21
1.4 L'Agence Portuaire Maritime et Fluviale de Madagascar (APMF).....	21
2.Organisation du secteur au niveau Régional.....	22
2.1 La Direction Régionale du Tourisme (DirTo) ou le Service Régional du Tourisme (SRT).....	22
2.2 Les antennes de l'EDBM au niveau des Régions.....	22
2.3 Offices Régionaux du Tourisme (ORT).....	23
2.4 Les groupements ou associations professionnels d'envergure régionale.....	24
II.Le marché du tourisme à Madagascar.....	26
1.L'offre touristique malgache.....	26
1.1 Le capital naturel.....	26
1.2 Les producteurs dans le secteur touristique.....	28
a) Les établissements d'hébergements et de restauration.....	28
b) Les Entreprises de voyages et de prestations touristiques (EVPT).....	29
1.3 Les produits touristiques malgaches	33
a) L'écotourisme.....	33
b) Le tourisme balnéaire.....	33
c) Le tourisme culturel.....	33
d) Le tourisme de croisière.....	33

2.La demande touristique.....	34
2.1 Evolution des arrivées des visiteurs non-résidents aux frontières entre 2001 et 2011	34
2.2 Répartition par pays d'origine des touristes venant visiter Madagascar entre 2005 et 2011 (moyenne).....	36
2.3 Les produits touristiques très prisés par les touristes internationaux à Madagascar en 2010.....	37
III.La place du tourisme à Madagascar par rapport au marché mondial du tourisme	39
1. Les tendances du tourisme mondial	40
2.La part du marché de Madagascar dans le marché mondial du tourisme.....	41
2.1 Le marché malgache du tourisme par rapport au marché mondial du tourisme.....	41
2.2 Le tourisme à Madagascar par rapport au niveau du tourisme en Afrique.....	42
2.3 Le secteur « Tourisme » malgache par rapport à ceux des îles de l'Océan Indien.....	43
IV.L'impact du tourisme sur l'économie malgache.....	44
1.Effets sur la Balance des paiements.....	46
1.1 Définition de la balance des paiements.....	46
1.2 Effets des recettes touristiques sur la balance des paiements.....	46
1.3 Les recettes en devises du tourisme par rapport aux autres principales recettes d'exportations.....	48
2.Tourisme et création d'emplois.....	49
2.1 Emplois générés par le tourisme.....	49
2.1.1 Emplois directs.....	49
2.1.2 Emplois indirects.....	49
2.1.3 Emplois induits.....	50
2.2 Evolution des emplois directs générés par le secteur touristique à Madagascar entre 2005 et 2011	50
2.2.1 Evolution des établissements Hôtelières à Madagascar et création d'emploi dans ces établissements entre 2005 et 2011	51
2.2.2 EVPT et création d'emploi entre 2005 et 2011	52
V. Les touristes « sacs à dos »	53
Section 3 : La descente de la Tsiribihina	54
I.Le fleuve Tsiribihina.....	55
1. Caractéristique physique	55
2. Situation géographique.....	56
II.Le tourisme sur la Tsiribihina	58
1.Historique du tourisme sur la Tsiribihina.....	59
2.Les « potentialités » touristiques de la Tsiribihina	61
2.1 Les Attraits physiques	61
2.2 Les Attraits biologiques: une faune et flore très riche	62
2.3 Les attraits socioculturels	63
a) Le Fitampoha	63
b) Le Baobab Sacré	66

3. Les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina	67
4. Le produit touristique sur la Tsiribihina	68
4.1 La descente en chaland	68
4.2 La descente en pirogue	69
5. La fréquentation	69
6. La représentation de la descente de la Tsiribihina	70
6.1 Anosin'Ampela	71
6.2 La plage de Ambatomisay	71
6.3 La commune de Begidro	72
Conclusion du premier chapitre	76
Chapitre 2 : Acteurs, Ressources, Territoire : pertinence dans la réflexion économique du tourisme.....	77
Section1 : Pourquoi une analyse en termes de jeux d'acteur ?	81
I. La distinction entre « potentialités touristiques » et ressources territoriales	82
II. Les acteurs, un élément clé dans la transformation des ressources	84
Section2: Acteurs, ressources, territoire : pertinence dans l'analyse du tourisme	88
I. Le territoire touristique : un système complexe	88
1. La complexité	89
1.1 La complexité: représentée par les systèmes	90
1.2 Le territoire : un système complexe	92
1.3 Le territoire est d'abord un système	93
2. La complexité d'un territoire : le résultat de la complexité humaine	94
II. Les destinations touristiques : des systèmes nés de l'action collective de leur acteurs	95
1. Une destination touristique : un système dont la survie dépend d'une stratégie collective	95
2. Les facteurs qui incitent les acteurs d'une destination à coopérer.....	97
III. Le capital social : une ressource territoriale particulièrement adaptée au tourisme	99
1. Le capital social, un concept qui provient des réseaux sociaux	99
2. Le capital social : une source de cohésion sociale	100
3. Réseaux, normes et confiance : trois notions du capital social particulièrement adaptée au tourisme.....	102
4. Le capital social, un concept à prendre en compte dans l'analyse du tourisme à Madagascar.....	103
Section3 : De l'interdépendance stratégique des acteurs à l'émergence du territoire.....	104
I. Acteur stratégique - ordre local - système complexe.....	104
II. Aménités, contraintes et pouvoirs	107

III. Action organisée - diagnostic territorial : deux outils pour l'analyse des relations d'échanges entre acteurs du tourisme sur la Tsiribihina.....	110
Conclusion du deuxième chapitre.....	117
Chapitre 3 : La structuration de l'offre touristique sur la Tsiribihina.....	119
Section1 : Problématique, méthodologie et hypothèses de recherches....	119
I.Positionnement du problème.....	120
II.Méthodologie.....	123
1.Des entretiens semi-directifs.....	123
2.Des études monographiques.....	123
3.La pratique des activités.....	124
4.L'analyse de documents.....	124
5.L'analyse des données.....	125
III.Hypothèses de recherches.....	125
Section2 : Les principaux résultats	126
I. Le déroulement des enquêtes.....	126
II.Les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina	130
1.Les acteurs de l'offre	130
1.1 Les agences réceptives	131
1.1 .1 Espace Mada.....	131
1.1.2 Travel Flying Services (TFS)	133
1.1.3. Discover Madagascar	134
1.1.4 Roadhouse voyage	135
1.2 Les guides	137
1.2.1 Les guides formels	138
1.2.2 Les guides informels	139
a) Les guides extérieurs	139
b) Les guides piroguiers	139
1.3 Les piroguiers	139
1.4 Les propriétaires de chaland	140
1.5 Les hôteliers.....	141
1.6 Les propriétaires de charrettes à Zébu à Antanambao.....	141
2. Les acteurs concernés par l'utilisation du site	142
2.1 Le problème lié à la sécurité	142
2.2 Le problème lié à l'appropriation des ressources	142
2.2.1 La commune de Miandrivazo	143
2.2.2 La commune de Masiakampy	143
2.2.3 L'association Tantely Zana-tany	143
2.2.4 Les animateurs de soirée à Ambatomisay	144
3. L'origine des acteurs	145

III. Les règles qui régissent les activités touristiques sur la Tsiribihina.....	147
1. Les règles formelles.....	147
1.1 Les entreprises de voyages et de prestations touristiques (EVPT).....	148
1.1.1 Les voyagistes ou tours opérateurs et réceptifs.....	148
1.1.2 Les agences de voyages.....	148
1.1.3 Les entreprises de prestations touristiques spécialisées.....	149
1.1.4 Les entreprises de location.....	149
1.2 Les guides	150
1.3 L'hébergement	150
2. Les règles « informelles ».....	151
2.1 L'enregistrement à la Mairie de Miandrivazo	151
2.2 L'obligation de se présenter à la mairie et à la police locale avant la descente.....	151
2.3 L'obligation d'adhésion à l'une des trois associations de Miandrivazo	151
3. Les stratégies commerciales	152
3.1 Aucune stratégie	152
3.2 Le système de « trappe ».....	152
3.3 Le réseau professionnel	153
3.3.1 La sous traitance	153
3.3.2 L'adhésion à des associations de professionnels	153
3.4 Le « bouche à oreille »	153
3.5 Internet.....	154
3.5.1 Site personnel.....	154
3.5.2 La création d'adresse mail.....	154
3.5.3 Forum lonely planet, routard, petit futé.....	154
3.6 Les hôtels, un moyen de trouver des clients pour les locaux.....	154
3.7 Des organisations qui se forment au niveau local	155
3.7.1 Les associations de guides à Miandrivazo.....	155
3.7.2 L'association Tantely Zana-tany.....	157
3.7.3 Une volonté de créer un office de Miandrivazo.....	157
3.7.4 Les propriétaires de charrettes à zébu à Antanambao.....	159
3.8 Les tarifs appliqués.....	160
3.8.1 Les tarifs des TO spécialisés.....	160
3.8.2 Tarifs de location de chaland.....	161
3.8.3 Les tarifs pratiqués par les guides extérieurs, les guides et piroguiers de Miandrivazo.....	161
4. Les relations d'échanges entre les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina.....	163
4.1 L'ordre local.....	163
4.1.1 Un continuum de contexte d'action.....	163
4.1.2 Certains acteurs formels sont obligés de travailler avec des acteurs informels.....	166
4.2 Les zones d'incertitudes et les sources de conflits.....	166
4.2.1 Les conflits liés aux réglementations	166
a) Des textes flous et non appliqués.....	166
b) Des acteurs qui se trouvent entre le légitime et le légal.....	167
4.2.2 Les conflits liés à l'utilisation du fleuve	167
a) Les conflits liés à la cohabitation chaland/pirogue.....	167
b) Les conflits liés à la gestion du site d'Anosin'Ampela.....	168
c) Conflits entre le maire de Begidro et l'association Tantely Zana-tany.....	168

d) Conflits entre l'Association Tantely Zana-tany et les guides de Miandrivazo.....	169
e) Conflits entre les Guides locaux et guides extérieurs.....	170
e1 Les guides locaux, pour un recours systématique à leurs services à chaque descente.....	170
e2 Guides «locaux», un concept qui fait débat.....	170
f) Conflits liés à l'usage des fonds récoltés au niveau de la mairie de Miandrivazo et de Masiakampy.....	171
4.3 Les sources de pouvoir.....	171
4.3.1 Conflits entre acteurs locaux : guides, guides piroguiers: une source de pouvoir pour les guides extérieurs.....	172
4.3.2 La proximité avec les touristes	172
4.3.3 Le problème lié à la sécurité pour les piroguiers.....	173
5. Structuration de l'offre touristique et retombées économiques	174
5.1 Structuration de l'offre touristique sur la Tsiribihina.....	174
5.1.1 Faire appel à un TO.....	175
a) Principal prestataire: tour operateur spécialisé (Espace Mada, TFS, DiscoverMad).....	175
b) Principal prestataire: tour operateur non spécialisé.....	176
c) Principal prestataire: un TO international.....	176
5.1.2 Principal prestataire : Les guides extérieurs.....	176
5.1.3 Principal prestataire: les guides piroguiers.....	177
5.2 Proportion des touristes venus faire la descente selon le choix des prestataires.....	178
5.3 Les retombées économiques directes du tourisme dans la région de Miandrivazo	179
5.3.1 Répartition des sommes dépensées des touristes issus de TO	180
5.3.2 Répartition des dépenses des touristes issus des guides extérieurs.....	183
5.3.3 Répartition des dépenses des touristes issus des guides locaux.....	186
Conclusion du troisième chapitre	191
Chapitre 4 : Analyses des résultats obtenus et discussions.....	193
I. La présence de trou structural et de « broker » dans le système.....	193
II. Les touristes sacs à dos : quelles importances pour le tourisme sur la Tsiribihina ?.....	199
1. Deux modes d'organisation de voyage qui font émerger trois catégories de touristes.....	199
1.1 Les touristes qui préparent leur voyage depuis leur pays.....	199
1.2 Les touristes qui élaborent leur produit sur place.....	200
1.3 Trois catégories de touristes qui viennent à Madagascar.....	201
2. Les touristes sacs à dos, les seuls clients directs des opérateurs locaux.....	202
3. Une représentation du local qui ne reflète pas la réalité.....	204
III. Le rôle de la culture malgache dans les relations d'échange entre les acteurs du tourisme sur la Tsiribihina.....	205
1. Le <i>vadin'asa</i> , une pratique qui entretient le secteur informel.....	205
1.1 Le secteur informel.....	206
1.2 Le <i>vadin'asa</i>	208
1.3 Le <i>vadin'asa</i> , une source d'économie informelle.....	209

2. Le conflit Merina/côtier, un héritage historique qui influe sur la structuration de l'offre touristique sur la Tsiribihina.....	210
3. Le problème interculturel : un facteur qui oblige les acteurs extérieurs de coopérer avec les locaux.....	211
4. Le <i>fihavanana</i> comme balise du capital social malgache.....	211
4.1 Trou structural, capital social, <i>fihavanana</i>	217
4.2 Liens faibles et liens forts, deux types de liens qui lient les acteurs.....	218
4.3 <i>Fihavanana</i> , pouvoir, ordre local.....	222
IV. L'impact du tourisme au niveau de la société locale.....	225
Conclusion du quatrième chapitre	227
CONCLUSION GENERALE.....	229
ANNEXES.....	238
BIBLIOGRAPHIE.....	265
LISTE DES INDEX.....	283
GLOSSAIRE.....	287
LISTE DES ABREVIATIONS.....	289

RESUME

Cette thèse a pour ambition de voir l'implication des acteurs locaux dans les projets touristiques qui se déroulent sur leur territoire. En utilisant le cadre théorique de la sociologie des organisations, notamment celui de Friedberg (1997) et l'outil de diagnostic territorial (Moine, 2007), une analyse de l'activité touristique sur le fleuve Tsiribihina a été menée. A partir de l'identification de problèmes communs que chaque acteur doit résoudre, nos résultats ont permis de voir que les solutions adoptées par ces derniers ont fait émerger des ordres locaux qui cristallisent les relations d'échanges.

A travers ces résultats, nous pouvons comprendre comment s'organise l'activité touristique sur notre terrain d'étude, les rôles des acteurs locaux dans le système, ainsi que les retombées socio-économique de cette activité sur le territoire étudié.

Mots clés : territoire, acteurs locaux, développement local, action organisée, ordre local

ABSTRACT

This thesis aims to see local population involvement in tourism projects that take place on their territory. By using the theoretical frame of the sociology of organizations, in particular that of Friedberg (1997) and the diagnostic tool territorial (Moine, 2007), an analysis of tourism activity on the river Tsiribihina was led. From the identification of common problems that every player must solve, our results highlight that the solutions adopted lead to locals orders formation.

Through these results, we can understand: how tourism activities are organized on the river Tsiribihina, the role of local actors in the system, and the socio-economic impacts of this activity particularly in local level.

Keywords: territory, local actors, local development, organized action, local order